გლობალიზაცია და ბიზნესი

GLOBALIZATION & BUSINESS

№3

www.eugb.ge



ევროპის უნივერსიტეტი
EUROPEAN UNIVERSITY

2017 თბილისი TBILISI

გლობალიზაცია და ბიზნესი

GLOBALIZATION AND BUSINESS

სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

ეკონომიკისა და ბიზნესის აქტუალური პრობლემები
გლობალიზაციის თანამედროვე პირობებში
თეორია და პრაქტიკა

ევროპის უნივერსიტეტი
EUROPEAN UNIVERSITY

SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL

Actual Problems of Economy and
Business in Modern Globalization
Theory and Practice

თბილისი
TBILISI
2017

ევროპის უნივერსიტეტის ბიზნესისა და ტექნოლოგიების ფაკულტეტის და გლობალიზაციის ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების კვლევის ინსტიტუტის რეფერირებადი და რეცენზირებადი საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

ჟურნალში გამოქვეყნებული სტატიის სიზუსტეზე პასუხისმგებელია ავტორი. ამასთან, მისი პოზიცია შეიძლება არ ემთხვეოდეს ჟურნალის სარედაქციო კოლეგიის მოსაზრებებს.

REFEREED AND PEER-REVIEWED INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL OF THE FACULTY OF BUSINESS AND TECHNOLOGY AND THE INSTITUTE OF RESEARCH OF ECONOMIC AND SOCIAL PROBLEMS OF GLOBALIZATION OF THE EUROPEAN UNIVERSITY

Each author is responsible for the accuracy of the article in this journal. His/her position may not coincide with the opinions of the editorial board.

ISSN 2449-2396

სარჩევი / CONTENT

თეორია და მეთოდოლოგია
THEORY AND METHODOLOGY

10 გივი ბედიანაშვილი
ცოდნის ეკონომიკის ფორმირება და ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკა: ინსტიტუციური ასპექტი
Givi Bedianashvili
FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY AND INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL POLICY: INSTITUTIONAL ASPECTS

17 იზეტ ზექირი, ფიტიმ დიარი, სადრი ალიჯი
ინფორმაციის როლი ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში: თეორიული ხედვა
Izet Zeqiri, Fitim Deari, Sadri Aliji
THE ROLE OF INFORMATION IN FINANCIAL DECISION MAKING PROCESS: A THEORETICAL VIEW

21 მიხეილ თოქმაზიშვილი
მცირე ქვეყნების ეკონომიკის განვითარების ტენდენციები
Mikheil Tokmazishvili
TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF ECONOMIES OF SMALL COUNTRIES

26 დიმიტრი ოლენოვიჩი, ინტა ოსტროვსკა, ვიქტორია სიფილოვა, ელიტა ერმოლაევა, ლუდმილა ალექსეევა
მდგრადი განვითარების შეფასება ლატგალის რეგიონის მაგალითზე
Dmitrijs Oļehnovičs, Inta Ostrovska, Viktorija Šipilova, Elita Jermolajeva, Ludmila Aleksejeva
SUSTAINABLE DEVELOPMENT ASSESSMENT IN LATVIA: THE EXAMPLE OF LATGALE REGION

32 ციცინო ძოწენიძე, ანა კირიაკიდი
ევოლუციური ეკონომიკა და სამეცნიერო პარადიგმების კონკურენცია
Tsitsino Dzotsenidze, Anna Kiriakidi
EVOLUTIONARY ECONOMICS AND THE COMPETITION BETWEEN SCIENTIFIC PARADIGMS

36 ჯეტონ მაზლამი, იზეტ ზექირი, ბრაიკენდ აზირი
მაკედონიის რესპუბლიკის ხელისუფლების მიერ 2008 წლის კრიზისის მართვა და მისი ზეგავლენა ბიზნესსექტორზე
Jeton Mazllami, Izet Zeqiri, Brikend Aziri
MANAGING OF THE 2008 FINANCIAL CRISIS BY THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA AND ITS IMPACT ON THE BUSINESS SECTOR

გლობალიზაცია, ევროკავშირი და საქართველო
GLOBALIZATION, THE EUROPEAN UNION AND GEORGIA

46 რეგინა დემიანიუკი
ლოგისტიკური მომსახურების ევროპული ბაზრის ლიდერთა იდენტიფიკაცია და მახასიათებლები
Regina Demianiuk
IDENTIFICATION AND CHARACTERISTICS OF THE LEADERS OF THE EUROPEAN MARKET OF LOGISTIC SERVICES

55 ნიკოლოზ ბაკაშვილი
ბიზნესი და აუდიტი გლობალიზაციის პროცესში
Nikoloz Bakashvili
BUSINESS AND AUDIT IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

58 ოქსანა ჩებირიაკო
საბიუჯეტო სისტემა და ბიუჯეტშორისი ტრანსფერები უკრაინაში
Oksana Cheberyako
THE BUDGET SYSTEM AND INTER-BUDGET TRANSFERS IN UKRAINE

63 მადონა გელაშვილი
გლობალიზაციის გამოწვევები და საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები
Madona Gelashvili
GLOBALIZATION CHALLENGES AND GEORGIAN TRADE RELATIONS

71 შოთა შაბურიშვილი
ინკლუზიური ბიზნესის განვითარების თავისებურებები გლობალიზაციის პირობებში
Shota Shaburishvili
THE PECULIARITIES OF INCLUSIVE BUSINESS DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION

76 ლელა კამლაძე
ინტერესთა კონფლიქტი ევროკავშირის ფონდების მართვის ნებისმიერ მმართველობით დონეზე
Lela Kamladze
CONFLICTS OF INTEREST AT ANY GOVERNANCE LEVEL OF EU FUND MANAGEMENT

მაკროეკონომიკა, ფინანსური ბაზრები, სოციალურ–ეკონომიკური სფერო და სისიტემური პრობლემები

MACROECONOMICS, FINANCIAL MARKETS, SOCIO-ECONOMIC SPHERE AND PROBLEMATIC PROBLEMS

82 გოჩა თუთბერიძე, გივი რაქვიაშვილი, ქეთევან ფიფია
საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის რაოდენობრივი მაჩვენებლების გამოთვლის თეორიული საფუძვლები
Gocha Tutberidze, Givi Rakviashvili, Ketevan Pipia
THEORETICAL BASICS OF CALCULATING QUANTITATIVE INDICATORS OF THE ECONOMIC STRUCTURE OF SOCIETY

91 ნათელა ვაშაკიძე, დეზდემონა მაღლაკელიძე
ფინანსური ინსტრუმენტები და ევროკავშირის სახელმწიფო დახმარების წესები
Natela Vashakidze, Dezdemona Maglakelidze
FINANCIAL INSTRUMENTS AND THE RULES OF EU STATE AID

96 ბადრი გეჩბაია
კლასტერები, როგორც აგრობიზნესის განვითარების ფაქტორი და მისი ჩამოყალიბების პირობები
Badri Gechbaia
CLUSTERS AS A FACTOR OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT AND CONDITIONS OF ITS FORMATION

100 გივი ბაქრაძე, ნანული ძიმცეიშვილი
ფინანსური აღრიცხვის და განაწილებული მოგების დაბეგვრის პროცედურული საკითხები
Givi Bakradze, Nanuli Dzimtseishvili
PROCEDURAL ISSUES OF THE TAXATION OF FINANCIAL REPORTING AND DISTRIBUTED PROFIT

103 ლაშარი ქურდაშვილი
საერთაშორისო ტურისტულ კომპანიებში ადამიანისეული კაპიტალის ეფექტიანობის გაზრდის გზები
Lashari Kurdashvili
THE WAYS OF ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF HUMAN CAPITAL IN INTERNATIONAL TOURIST COMPANIES

106 ლიუდმილა დემიადენკო
უკრაინის თანამედროვე საგადასახადო სისტემა: რეფორმის შესაძლებლობები?
Liudmila Demydenko
MODERN TAX SYSTEM OF UKRAINE: POSSIBILITIES OF REFORMING?

109 თინათინ მეძმარიაშვილი
საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები
Tinatin Medzmariashvili
BASIC DIRECTIONS OF THE STATE PROCUREMENT POLICY OF GEORGIA

ბიზნესი, ტურიზმი და ტექნოლოგიები

BUSINESS, TOURISM AND TECHNOLOGIES

114 ლუკაშ ამბროზიაკი
ცვლილებები პოლონური კვების პროდუქტების ექსპორტში – ქვეყნის შიდა და გარე დამატებული ღირებულების ანალიზის საკითხისათვის
Lukasz Ambroziak
CHANGES IN THE EXPORT OF POLISH FOOD INDUSTRY PRODUCTS: ON THE ISSUES OF DOMESTIC AND FOREIGN VALUE ADDED TAX

123 ირმა დიხამინჯია
პროფესიული პრაქტიკა, როგორც მომავალი თანამედროვე სპეციალისტის ფორმირების ეტაპი
Irma Dikhaminjia
PROFESSIONAL PRACTICE, AS A STAGE OF FORMATION OF A MODERN FUTURE SPECIALIST

126 მანანა ალადაშვილი
ტურიზმი, გლობალიზაცია და მდგრადი განვითარება
Manana Aladashvili
TOURISM, GLOBALIZATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

130 იოსებ ქართველიშვილი, თეა თოდუა
უსადენო ქსელების უსაფრთხოების უზრუნველყოფის საკითხები
Ioseb Kartvelishvili, Tea Todua
SECURITY ISSUES IN WIRELESS NETWORKS

133 დარეჯან ბიწაძე, ია გოდერძიშვილი
სატრანსპორტო კომპანიების ანტიკრიზისული მართვის ეფექტიანობისა და პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების მიმართულებათა მათემატიკური მოდელის დამუშავება და შეფასება
Darejan Bitsadze, Ia Goderdzishvili
ELABORATION AND ASSESSMENT OF THE MATHEMATICAL MODEL OF ANTI-CRISIS EFFICIENT MANAGEMENT AND PRODUCT COMPETITIVENESS IN LOGISTICS AND PUBLIC TRANSPORT

137 მურმან კვარაცხელია
სიღარიბის საკითხისათვის საქართველოში
Murman Kvaratskhelia
POVERTY ISSUE IN GEORGIA

142 ქუჯი ბიჭია
საყოველთაო საბაზისო შემოსავალი სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითზე
Quji Bichia
UNIVERSAL BASIC INCOME BASED ON EXPERIENCE OF DIFFERENT COUNTRIES

151 გიორგი კუჭავა
კომერციული ვებსაიტების კონტენტის მართვის სისტემის პროგრამული უზრუნველყოფა PYTHON–ის ბაზაზე
George Kuchava
COMMERCIAL WEB-SITES CONTENT MANAGEMENT SYSTEM PROGRAMMING SUPPORT USING PYTHON

155 ნაირა გალახვარიძე
კულტურული ტურიზმი და მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვის აქტუალური საკითხები
Naira Galakhvaridze
CULTURE TOURISM AND ACTUAL ISSUES OF THE MANAGEMENT OF REMARKABLE WORLD HERITAGE SITES

კრიტიკა და რეცენზიები

CRITICISM AND REVIEWS

160 **ზურაბ მუნჯიშვილი**
საინტერესო წიგნი ინფორმატიკაზე ეკონომიკასა და ბიზნესში
Zurab Munjishvili
AN INTERESTING BOOK ABOUT INFORMATICS IN ECONOMICS AND BUSINESS

თეორია და მეთოდოლოგია

THEORY AND METHODOLOGY

ცოდნის ეკონომიკის ფორმირება და ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკა: ინსტიტუციური ასპექტი

გივი ბედიანაშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ევროპის უნივერსიტეტის პროფესორი,
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.001

საკვანძო სიტყვები: ცოდნის ეკონომიკა, ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკა, ინსტიტუტების სინქრონიზაცია

გლობალიზაციის თანამედროვე ეტაპი ხასიათდება პოსტინდუსტრიული განვითარების რიგი სპეციფიკური თავისებურებებით, რომელთაგან, ჩვენი აზრით, უმნიშვნელოვანესია ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკის (ცოდნის ეკონომიკის) ფორმირების აქტუალიზაცია. აღსანიშნავია, რომ გლობალიზაცია განაპირობებს ცოდნის ეკონომიკისთვის ისეთი გლობალური რაკურსის მქონე განზომილებების დამატებას, როგორიცაა, მაგალითად, რესურსულ-ტექნოლოგიური, ინფორმაციული, კომუნიკაციური და ინსტიტუციური სტრუქტურები.

პოსტინდუსტრიული თეორიის შესაბამისად, პოსტინდუსტრიული ეკონომიკის ძირითადი რესურსი არის ინფორმაცია და ცოდნა, საწარმოო საქმიანობის ძირითადი ტიპია წარმოების მაღალი დონის ავტომატიზაცია, ძირითადი ტექნოლოგიებიდან უპირატესად გამოიყენება მეცნიერებატევადი ტექნოლოგიები, ხოლო ეკონომიკური საქმიანობის ტიპებიდან ყველაზე გავრცელებული ხდება სხვადასხვა მომსახურება. თუ ინდუსტრიამდელ საზოგადოებაში განმსაზღვრელი იყო სოფლის მეურნეობის სფერო, ინდუსტრიულ საზოგადოებაში – მრეწველობა, პოსტინდუსტრიულში – დეტერმინანტი ხდება უკვე თეორიული ცოდნა უნივერსიტეტებით, მისი, როგორც ცოდნის აქტიური გენერირების, თავმოყრის და ათვისების ადგილით.

ზემოაღნიშნული თავისებურებები მკაფიოდ აისახება ისეთ გავრცელებულ უკვე კარგად ცნობილ კატეგორიებში, როგორიცაა გათვითცნობიერებული საზოგადოება (the knowledgeable society), ცოდნის საზოგადოება (the knowledge society) და ცოდნის ფასეულობის საზოგადოება (the knowledge-value society). აქ მნიშვნელოვანია ის, რომ საზოგადოების ბირთვს წარმოადგენს ცოდნის ეკონომიკა, ხოლო განვითარების მთავარი ფაქტორია ადამიანისეული კაპიტალი.

აღსანიშნავია, რომ ცოდნის ეკონომიკის ფორმირების პროცესში განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს სამეწარმეო საქმიანობის ინოვაციური ასპექტი ბიზნესის ყველა სუბიექტის ჭრილში. მთლიანი ინოვაციური პროცესის ეფექტანობა დამოკიდებული ხდება ცოდნაზე დაფუძნებული მეწარმეობის ეფექტიან ფუნქციონირებაზე, რაც თავის მხრივ განაპირობებს სახელმწიფოს მხრიდან ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკის შემუშავებისა და განხორციელების აუცილებლობას.

ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკის ფარგლებში გასათვალისწინებილია ინსტიტუციური კომპონენტის ფორმირება, დინამიკაში მისი სისტემური მოდერნიზაცია, ზოგადი ფორმალური ინსტიტუტების და საქმიანი კულტურის, როგორც არაფორმალური ინსტიტუტის, ურთიერთშესაბამისობაში მოყვანა და სინქრონიზაცია.

თუ გავაანალიზებთ ისტორიულად მეწარმეობის ფენომენის შესახებ სამეცნიერო ეკონომიკური აზრის დინამიკას (Baumol, 1990; Блауг, 2008; Веблен, 2007; Друкер, 2007; Саймон, 1995; Макклелланд, 2007; Papava, 2017; Шумпетер, 2007; Audretsch at al., 2001; Dahlstrand at al., 2010; Grilo at al., 2006; ჰასიდი და სხვ., 2009; Светуньков, 2010; Beugelsdijk, 2007; Hofstede, 2004; Acs at al., 2005), მკაფიოდ შეიძლება შევნიშნოთ თანამედროვე პირობებში ზემოაღნიშნული დებულებების ადეკვატურობა და მოთხოვნების რეალიზაციის აქტუალობა.

ინსტიტუციური ფაქტორის დიდი მნიშვნელობის შესახებ თვით სამეწარმეო საქმიანობაში მიუთითებს, მაგალითად, მეწარმეობის ცნობილი თანამედროვე მკვლევარი ვ. ბაუმოლი (Baumol, 1990), რომელიც აღნიშნავს, რომ მეწარმეობა არის ინდივიდის უნარი გამოიგონოს და მოიპოვოს თავისი კეთილდღეობის, ძალაუფლების და პრესტიჟის ზრდის ახალი საშუალებები. იგი ამბობს, რომ აღნიშნული უნარის რეალიზაცია ყოველთვის როდია მიმართული დამატებითი საზოგადოებრივი პროდუქტის შექმნისაკენ. მეურნეობრივი საქმიანობის წესები განსაზღვრავენ ინდივიდის სამეწარმეო უნარის მიმართულებას და ის შეიძლება იყოს პროდუქტიული, არაპროდუქტიული ან დესტრუქტიული. როგორც აღნიშნავს ვ. ბაუმოლი, „თამაშის წესების" შესაბამისად მეწარმე იღებს გადაწყვეტილებას, როგორ მიიღოს შემოსავალი: ინოვაციის დანერგვით, წარმოების აწყობით, განახორციელოს თავისი საქმიანობა კანონიერად თუ არა, თავი აარიდოს გადასაადებს ან განახორციელოს არალეგალური საქმიანობა.

უნდა შევნიშნოთ, რომ ვ. ბაუმოლის ზემოაღნიშნულმა კონცეფციამ მხარდჭერა მიიღო, როგორც ახალი ინსტიტუციონალიზმის თანმიმდევრების მხრიდან, ასევე ორდო-

ლიბერალიზმის სკოლის წარმომადგენლების მხრიდანაც (კარგად ცნობილი ვ. ოიკენის სამეურნეო წესრიგის იდეები ახლოსაა ვ. ბაუმოლის მსჯელობებთან).

აქ საინტერესოდ მიგვაჩნია ე. წ. რეტროეკონომიკის ცნების კუთხით დანახული ეკონომიკური პროცესების ტექნოლოგიური წარმოდგენა, რაც ასევე ადასტურებს ინსტიტუტების მნიშვნელობას (რეტროეკონომიკის ცნების ავტორია ვ. პაპავა (Papava, 2017). ავტორი რეტროეკონომიკას უწოდებს იმ ტიპის ეკონომიკას, სადაც ფუნქციონირებენ მსოფლიოს თანამედროვე მიღწევებთან შედარებით ტექნოლოგირად ჩამორჩენილი ფირმები (ანუ რეტროფირმები), მაგრამ, ამის მიუხედავად, მათ მიერ გამოშვებულ პროდუქციაზე მოთხოვნა მაინც არსებობს (Papava, 2016: 3).

უშუალოდ მეწარმეობის შესახებ არსებობს არაერთგვაროვანი შეხედულებები. მაგალითად, მ. კანტილიონის (1680–1734) აზრით მეწარმე არის ადამიანი, რომელიც ახორციელებს სამეურნეო საქმიანობას განუზღვრელობის არსებობის პირობებში, ხოლო მეწარმის შემოსავალი არის საჩუქარი რისკისათვის (Блауг, 2008: 115).

ჟ. სეი (1767–1832) აღნიშნავს, რომ მეწარმე ახორციელებს წარმოების ფაქტორების (მიწა, კაპიტალი და შრომა) კოორდინაციას. მისი აზრით სამეწარმეო საქმიანობა არის მეოთხე ფაქტორი, რომელიც განაპირობებს წარმოების ეფექტიანობას, ამასთან სამეწარმეო საქმიანობაზე საზოგადოებაში ყოველთვის არსებობს გარკვეული მოთხოვნა. როგორც ცნობილია, მხოლოდ XX საუკუნეში მოხდა სამეწარმეო უნარის განხილვა სპეციფიკურ ფაქტორად, ხოლო შემდგომ უკვე მეცნიერებაში გაჩნდა მეწარმის ადამიანისეული კაპიტალის ცნება.

ტ. ვებლენი (1857–1929) მიანიშნებს, რომ სამეწარმეო საქმიანობის მოტივი არის მოგების მიღება. ზემოგების მიღების წყაროა ბაზარზე არასტაბილურობა, რის შექმნასაც მეწარმეები ცდილობენ (Веблен, 2007).

ი. შუმპეტერის (1883–1950) აზრით მეწარმე არის მეურნე სუბიექტი, რომელიც ახორციელებს ინოვაციებს თავის საქმიანობაში. ინოვაციებს მივყავართ წონასწორობის დარღვევისკენ, საქმიანი აქტიურობის აფეთქებისკენ, შედეგად კი მიიღება ეკონომიკური ზრდა. მისი აზრით, არაა აუცილებელი, მეწარმე იყოს მესაკუთრე, მთავარია, მას გააჩნდეს უნარი, დანერგოს და გამოიყენოს სამეურნეო საქმიანობის პრაქტიკაში ინოვაციები. ამასთან, მეწარმე ვერ იქნება ყოველთვის ახალი იდეების და ინოვაციების გენერატორი, მისი მთავარი ამოცანაა, გამოიყენოს საქმიანობაში სიახლეები და ამით მიიღოს მოგება (Шумпетер, 2007).

აქვე საინტერესოდ მიგვაჩნია, განვიხილოთ წარმოდგენა მეწარმეზე, გააზრებული ფსიქოლოგიის მეცნიერების კუთხით. მაგალითად, გ. საიმონი (1916–2001) ფიქრობს, რომ მეწარმის ქცევა არ არის რაციონალური და არაა მიმართული სარგებლიანობის მაქსიმიზაციისაკენ, რაც განპირობებულია ადამიანის ფსიქიკური შესაძლებლობების, მეხსიერების, აღრიცხვის კონკრეტული უნარების და სხვა რეალურად არსებული პიროვნებასთან დაკავშირებული შეზღუდულობებით (Саймон, 1995: 54-72).

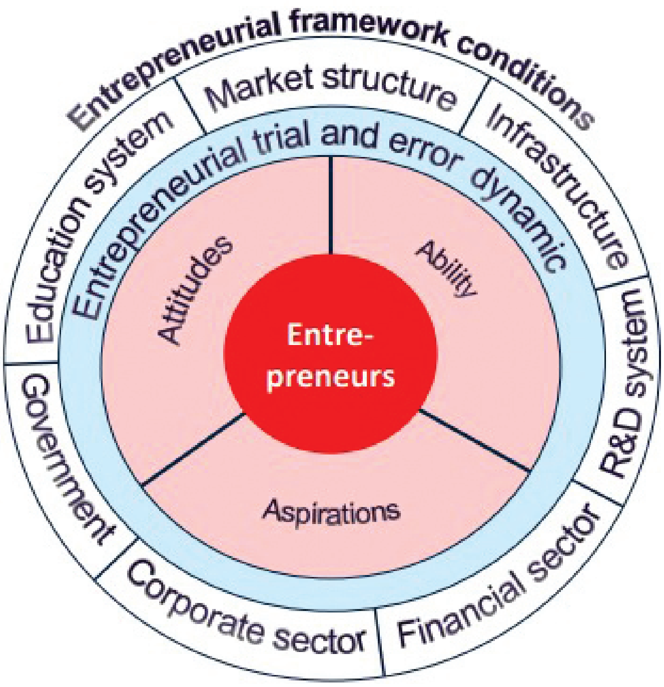
მაგალითად, დ. მაკლელანდი (1917–1998) მიიჩნევდა, რომ ადამიანები, რომლებიც ანხორციელებენ სამეწარმეო საქმიანობას, ფლობენ სპეციფიკურ მოტივაციურ სისტემას, ე. წ. მიღწევის მოტივაციას; უფრო გვიანდელმა გამოკვლევებმა, როგორც აღნიშნავს ავტორი, აჩვენეს, რომ მიღწევის მოტივაციის გარდა მეწარმეებისათვის დამახასიათებელია წარუმატებლობისთვის თავის არიდების მოტივაცია. საინტერესოა დასკვნა, რასაც აკეთებს ავტორი – საზოგადოებაში მიღწევის კოლექტიური მოტივაცია, შესაბამისი მექანიზმების არსებობისას, უზრუნველყოფს მოცემული საზოგადოების ეკონომიკურ ზრდას (Макклелланд, 2007).

საინტერესოდ მიგვაჩნია მ. ალეს (1911–2010) მოსაზრება სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ, რომელის მიხედვითაც მეწარმეებს შუძლიათ მიაღწიონ საყოველთაო კეთილდღეობას მხოლოდ კონკურენციული გარემოს არსებობის პირობებში, რაც ყალიბდება სოციალური ინსტიტუტებით. როგორც აღნიშნავს ავტორი, სახელმწიფოს შეუძლია ინსტიტუციური ჩარჩოების დაწესება და შეცვლა, მაგრამ ეს უნდა მოხდეს გამომდინარე ბაზრების ეკონომიკის ეფექტიანობიდან. სწორედ ეს განაპირობებს კულტურისა და ცივილიზაციების აყვავებას და კვდომას (ალე, 2004).

მეწარმეობის თანამედროვე მკვლევარებს შორის უნდა გამოიყოს მენეჯმენტის და ინოვაციური ეკონომიკის ცნობილი თეორეტიკოსი პ. დრუკერი (1909–2005). მან მეწარმეობის ფენომენს შესძინა ახალი კონცეფტუალური ხედვა, რომლის მიხედვითაც მეწარმეების შემოქმედებითი საქმიანობის შედეგები აისახება არა მარტო ეკონომიკაზე, არამედ საზოგადოებაზე მთლიანად. როგორც აღნიშნავს ავტორი, ინფორმაციული ეპოქის საზოგადოებაში გადარჩებიან ის მეწარმეები, რომლებიც დროულად იგრძნობენ ცვლილებების ტენდენციებს და ოპერატიულად მოახდენენ ადაპტირებას ამ ცვლილებებთან. ხოლო ლიდერები გახდებიან ის მეწარმეები, რომლებიც მოახდენენ საქმიანობაში ცვლილებების გენერირებას. პ. დრუკერის აზრით, ინფორმაციული საზოგადოება მოითხოვს გარდაქმნებს არა მარტო სამეურნეო სფეროში, არამედ იგი პრინციპიალურად გარდაქმნის განათლების სისტემას და გააქტიურებს არაკომერციულ ორგანიზაციებს. შრომის ბაზარზე მოთხოვნადი იქნებიან ინელექტუალები, რომლებიც შეძლებენ ახალი იდეების გენერირებას. მოთხოვნადი იქნებიან ასევე სპეციალისტები, რომლებიც შეძლებენ ამ იდეების რეალიზებას. ამასთან, განათლების სისტემის განვითარება მოსალოდნელია ორი მთავარი მიმართულებით: 1) სპეციალისტების მომზადება ცოდნის ფართო მსოფლმხედველობით და შემოქმედებითი უნარჩვევებით; 2) ვიწრო პროფილის სპეციალისტების მომზადება,

შესაბამისი პროფილის მიხედვთ სიღრმისეული ცოდნით (Друкер, 2007).

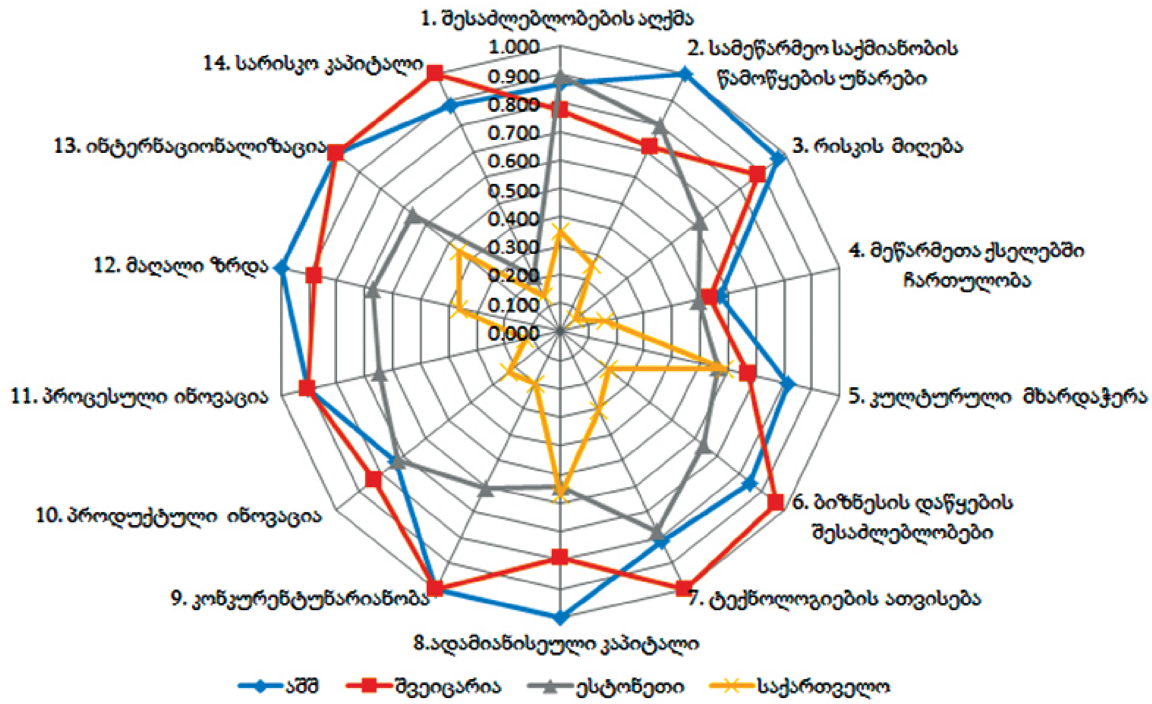
თანამედროვე პირობებში მეწარმეობის შესახებ წარმოდგენების შესახებ შეიძლება ვიმსჯელოთ ცნობილი პერიოდული გამოკვლევების მიხედვით გლობალური მეწარმეობის ინდექსის გაანგარიშების პრობლემატიკის ფორმატში (ნახ 1):



ნახ. 1. სამეწარმეო ეკოსისტემის კონფიგურაცია (წყარო: Acs at al., 2018; http://thegedi.org/)

როგორც ცნობილია, გლობალური მეწარმეობის ინდექსი მუშავდება გლობალური მეწარმეობის და განვითარების ინსტიტუტის მიერ (The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, USA). იგი კომპლექსურად ასახავს ყოველ მოცემულ ქვეყანაში მეწარმეობის (სამეწარმეო საქმიანობის) მდგომარეობას. მიმდინარე 2018 წლისათვის მომზადებული მონაცემების მიხედვით ინტეგრალური მაჩვენებლით 137 ქვეყნას შორის საქართველოს უკავია 77-ე ადგილი (შეფასებით 26). ცალკეული ინდიკატორის ჭრილში აშშ (I ადგილი, ინტეგრალური შეფასებით 84), შვეიცარიის (მე-2 ადგილი, ინტეგრალური შეფასებით 80) და ესტონეთის (23-ე ადგილი, ინტეგრალური შეფასებით 55) მიმართ საქართველო მდგომარეობა გვიჩვენებს იმ გამოწვევებს და პრობლემებს, რომელთა გადაჭრაც აუცილებელია (ნახ. 2):

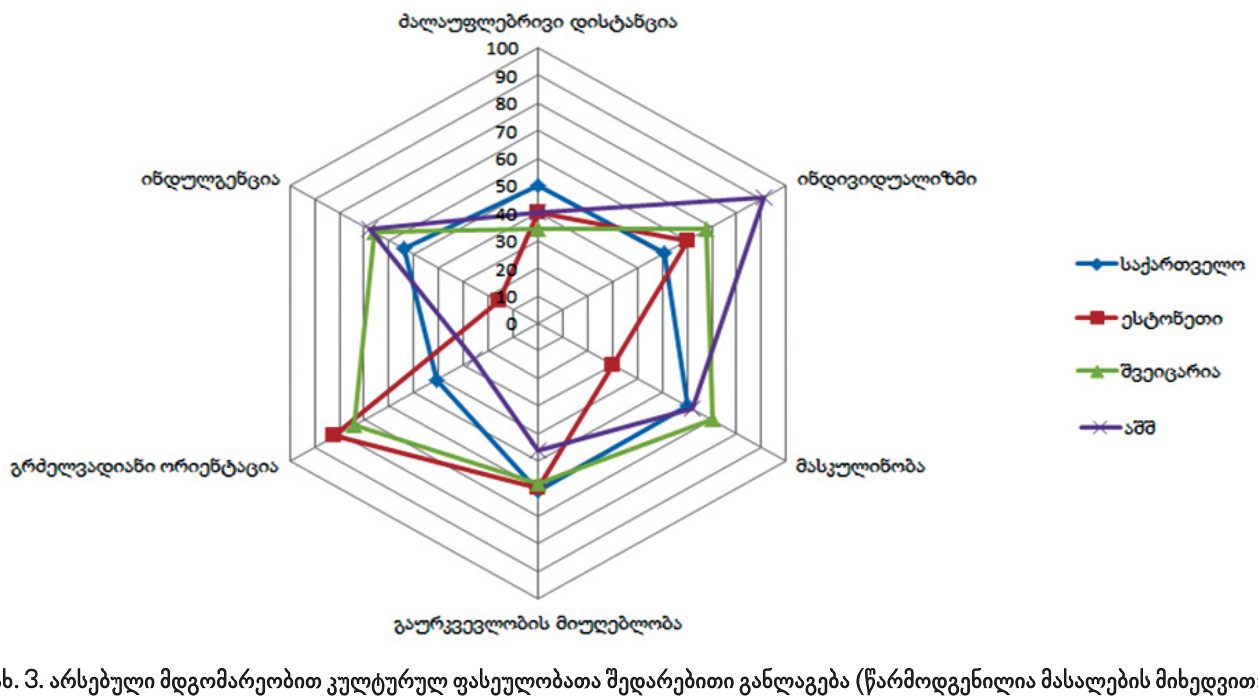
აღნიშნულიდან ყოველი ინდიკატორი ახასიათებს მეწარმეობის გარკვეულ ასპექტს და პასუხობს შესაბამის შეკითხვებს (Acs at al., 2018): **1. შესაძლებლობების აღქმა** – შეუძლია თუ არა მოსახლეობას, განსაზღვროს შესაძლებლობები რომ წამოიწყოს ბიზნესი და ინსტიტუციურ გარემოს შეუძლია თუ არა შესაძლებელი გახადოს ამ შესაძლობების რეალიზება? **2. სამეწარმეო საქმიანობის წამოწყების უნარები** – გააჩნია თუ არა მოსახლეობას აუცილებელი უნარები ისეთი ბიზნესის დასაწყებად, რომელიც დაფუძნებული იქნება საკუთარ აღქმაზე, ასევე უმაღლეს განათლებასა და ცოდნაზე? **3. რისკის მიღება** – სურთ თუ არა ცალკეულ პიროვნებებს ბიზნესის დაწყებით რისკის გაწევა? არის თუ არა შესაბამისად დაბალრისკიანი გარემო ან ბიზნესის წამოწყების რისკი იმატებს თუ არა არასტაბილური



ნახ.2. საქართველოს შედარებითი მდგომარეობა მეწარმეობის გლობალური ინდექსის კომპონენტების შესაბამისად (წარმოდგენილია მასალების მიხევით: http://thegedi.org/)

ინსტიტუტების არსებობის გამო? 4. **მეწარმეთა ქსელებში ჩართულობა** – იცნობენ თუ არა ერთმანეთს მეწარმეები და გეოგრაფიულად რამდენად არის კონცენტრირებული მათი ქსელები (კავშირები)? 5. **კულტურული მხარდაჭერა** – რა ხედვა აქვს ქვეყანას მეწარმეობის მიმართ? ადვილი არის თუ არა, ამორჩიო მეწარმეობა ან კორუფცია უფრო ართულებს თუ არა მეწარმეობას სხვა კარიერულ გზებთან შედარებით? 6. **ბიზნესის დაწყების შესაძლებლობები** – მეწარმეები შესაძლებლობებით არიან მოტივირებული თუ აუცილებლობით? ქვეყნის მმართველობა უადვილებს თუ არა მეწარმედ გახდომის მსურველს არჩევანის გაკეთებას? 7. **ტექნოლოგიების ათვისება** – გააჩნია თუ არა ქვეყანას ფართო ტექნოლოგიური სექტორი ან შეუძლია თუ არა ბიზნესს სწრაფად შეიძინოს და აითვისოს ახალი ტექნოლოგიები? 8. **ადამიანისეული კაპიტალი** – არიან თუ არა მეწარმეები შესაბამისი უმაღლესი განათლების მქონე, კარგად გათვითცნობიერებული ბიზნესში და აქვთ თუ არა მათ თავისუფალი არჩევანის შესაძლებლობა შრომის ბაზარზე? 9. **კონკურენტუნარიანობა** – ქმნიან თუ არა მეწარმეები უნიკალურ პროდუქციასა და სერვისს და შეუძლიათ თუ არა ამ პრუდუქციითა და სერვისით ბაზარზე გასვლა? 10. **პროდუქტული ინოვაცია** – გააჩნია თუ არა ქვეყანას შესაძლებლობა, განავითაროს ახალი პროდუქცია და მოახდინოს ახალ ტექნოლოგიებთან ინტეგრაცია (მათი ათვისება)? 11. **პროცესული ინოვაცია** – იყენებს თუ არა არსებული ბიზნეს სექტორი ახალ ტექნოლოგიებს და აქვს თუ არა მას (ბიზნეს სექტორს) წვდომა მაღალი ხარისხის ადამიანისეულ კაპიტალზე STEM (Science, Technology, Engineering and Mathematics) დარგებში (სფეროებში)? 12. **მაღალი ზრდა** – აქვს თუ არა ბიზნეს სექტორს მიზნად დასახული მაღალი ზრდა და გააჩნია თუ არა მას ამ ზრდის მიღწევის სტრატეგიული არეალი? 13. **ინტერნაციონალიზაცია** – სურთ თუ არა მეწარმეებს გლობალურ ბაზარზე გასვლა და არის თუ არა ეკონომიური პოტენციალი საკმარისი, რომ მათ შექმნან იდეები, რაც ღირებული იქნება გლობალური თვალსაზრისით? 14. **სარისკო კაპიტალი** – არის თუ არა ხელმისაწვდომი სარისკო კაპიტალის მოძიება როგორც კერძო ასევე ინსტიტუციური ინვესტორებისგან?

ვფიქრობთ, საქართველოში ინოვაციური სამეწარმეო პოლიტიკა და შესაბამისი ინსტიტუციური მოდერნიზაციის ღონისძიებები უნდა იყოს მიმართული აღნიშნული ჩამორჩენების დაძლევისაკენ. ამასთან, განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს საქმიანი კულტურის (როგორც არაფორმალური ინსტიტუტის) სრულყოფა. გამოკვლევები ადასტურებენ (Hofstede, 2004; Bedianashvili, 2014; Didero at al., 2008; Beugelsdijk, 2007; Furman at al., 2002; Geertz, 1973; Herbig and Srholec, 1998; Inglehart and Welzel, 2005; James, 2005; Von Hippel, 2005; Acs, 2006; Barnett, 1953; Beugelsdijk at al., 2014; Brons, 2006; Dickson at al., 2003; Didero at al., 2008; Edler and Fagerberg, 2017; Differences in Innovation Culture Across Europe, 2008), რომ კულტურულ ფაქტორს აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა სამეწარმეო და ინოვაციური საქმიანობის ჯეროვანი განვითარებისთვის. რაც შეეხება საქართველოსთვის სასურველ მდგომარეობას, ის ცვლილებები, რომლებიც საჭიროა განხორციელდეს კულტურულ ფასეულობათა ტრანსფორმაციისთვის (ნახ. 3), ესაა ჩვენი ქვეყნისთვის აქტუალური გრძელვადიანი ორიენტაციის (პრაგმატიზმის) გაძლიერება, ძალაუფლებრივი დისტანციის შემცირება და ინდივიდუალიზმის თვისებების განვითარება (Bedianashvili, 2016):



ნახ. 3. არსებული მდგომარეობით კულტურულ ფასეულობათა შედარებითი განლაგება (წარმოდგენილია მასალების მიხედვით: http://geert-hofstede.com, საქართველოსთვის პარამეტრები შეფასებულია ექსპერტულად)

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. and Carlsson, B., (2005). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics.
2. Acs, Z. J., Szerb, L., Lloyd, A., (2018). Global Enterpreneurship Index. Washington, GEDI.
3. Baumol W. J. (1990). Enterpreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. Vol. 98. №5. Pt.1. P. 893-920.
4. Bedianashvili, G., (2014). Culture as an Institution in the Context of Socio-economic Development of Country and International Business. J. "Ekonomisti", No 6. P. 6-16 (Geo).
5. Bedianashvili G. (2016). The Global Business Environment, European Integration and the Cultural Potential of Social-economic Development of Georgia. Journal "Globalization and Business". European University, № 1, P. 19-25 (Geo)
6. Didero, M., Gareis, K., Marques, P., Ratzke, M. et al. (2008). Differences in Innovation Culture across Europe, Discussion paper, TRANSFORM project report, URL: http://www.transformeu.org/publications/documents/Differences in Innovation Culture.pdf (retrieved 10. 7. 2008).
7. Алле М., (2004). Основные направления моей работы / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. М.: Мысль.
8. Блауг М. (2008). 100 великих экономистов после Кейнса. - СПб.: Экономическая школа. - 384 с.
9. Веблен Т. (2007). Теория делового предприятия. М.: Дело. – 288 с.
10. Друкер П. (2007). Бизнес и инновации. М.: «Вильямс». - 432 с.
11. Саймон Г. (1995). Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. СПб.: Экономика – 534 с.
12. Макклелланд Д. (2007). Мотивация человека. СПб.: Питер. – 672 с.
13. Шумпетер Й. А. (2007). Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо. – 864 с.
14. Светуньков, М., (2010). Предпринимательство и инновации. Ульяновск.: УлГТУ. – 128 с.
15. ჰასიდი, ჯ., კომსელი, ა., გველესიანი, რ., მექვაბიშვილი, ე., გაგნიძე, ი., ლეკაშვილი, ე., ნაცვალაძე, მ., (2009). მეწარმეობის თეორიული საფუძვლები. თბილისი. – 196 გვ.
16. European Innovation Scoreboard 2008. Comparative Analysis of Innovation Performance (2009), Pro Inno Europe paper No 10, http://wwwproinno-europe.eu/publications (retrieved, June 2010).
17. Beugelsdijk, S. (2007). 'Entrepreneurial culture, regional innovativeness and economic growth', Journal of Evolutionary Economics, 17(1): 187-210.
18. Furman, J. L., Porter, M. E., Stern, S. (2002), The Determinants of National Innovative Capacity. Research Policy, 31 (6): 899-933. doi:10.1016/ S0048-7333 (01)00152-4
19. Geertz, C. (1973). The Interpretation of Cultures, New York, Basic Books.
20. Hofstede, G et al. (2004) 'Culture's role in entrepreneurship: self-employment out of dissatisfaction', in: Brown, T and Ulijn, J. (eds.) 'Innovation, Entrepreneurship and Culture. The interaction between Technology, Progress and Economic Growth', Cheltenham, Massachusetts: Edward Elgar Publishing, pp. 162-203.
21. Hofstede, G. (2011). Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1). https://doi.org/10.9707/2307-0919.1014.
22. Inglehart, R. and Welzel, C. (2005) 'Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence', Cambridge, MA, et al.: Cambridge University Press.
23. Von Hippel, E. (2005) 'Democratizing innovation, Cambridge, MA: MIT Press.
24. Papava V., (2016). Technological Backwardness - Global Reality and Expected Challenges for the World's Economy. No. 70. Tbilisi, GFSIS, 2016 (Geo).
25. Papava V., (2017). Retroeconomics – a Theory of the Technological Backwardness of Economy. Nowe ścieżki rozwoju w Europie Środkowej i Nowe ścieżki rozwoju At Nałęczów, Poland, 2017. – p.33-37.
26. Acs, Z.J., (2006). How is Entrepreneurship Good for Economic Growth?, Innovations: Technology, Governance, Globalization 1(1), p. 97-107.

27. Dahlstrand, Å. L. and Stevenson, L., (2010). Innovative Entrepreneurship Policy: Linking Innovation and Entrepreneurship in a European Context. Annals of Innovation & Entrepreneurship, vol.1. Retrieved 08. 09. 2012, from http://www.innovationandentrepreneurship.net/index.php/aie/article/view/5602/html_34.
28. European Union EU. (2012). The Innovation Union Scoreboard. Research and Innovation Union scoreboard, Retrieved 07. 20. 2012, from http://www.proinno-europe.eu/metrics
29. Fagerberg, J. and Srholec, M., (2008). National Innovation Systems, Capabilities and Economic Development, Research Policy 37/9, p.1417-1435.
30. Fagerberg, J., Feldman, M., Shorlec, M., (2011). Technological Dynamics and Social Capability: Comparing U.S. States and European Nations, CIRCLE Paper no 11/2011, Lund University.
31. Barnett, H.G. (1953). Innovation: The basis of cultural change. New York: Mc Graw Hill.
32. Beugelsdijk, S., Slangen, A., Maseland, R., & Onrust, M. (2014). The impact of home–host cultural distance on foreign affiliate sales: The moderating role of cultural variation within host countries. Journal of Business Research, 67(8), 1638-1646.
33. Brons, L. (2006). Indirect measurement of regional culture in the Netherlands, Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 97(5): 547-566.
34. Dickson, M. W., Den Hartog, D. N., & Mitchelson, J. K. (2003). Research on leadership in a cross-cultural context: Making progress, and raising new questions. The leadership quarterly, 14(6), 729-768.
35. Didero, M., Gareis, K., Marques, P., & Ratzke, M. (2008). Differences in innovation culture across Europe. Transformative Use of ICT in EU Regions. Transform, Germany.
36. Edler J., Fagerberg, J. (2017).-Innovation policy: what, why, and how. Oxford Review of Economic Policy, Volume 33, Number 1, pp. 2–23.
37. Differences in Innovation Culture Across Europe (2008).

FORMATION OF KNOWLEDGE ECONOMY AND INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL POLICY: INSTITUTIONAL ASPECTS

GIVI BEDIANASHVILI
Doctor of Economic Sciences, Professor Of European University,
Academician of the Academy of Economic Sciences of Georgia, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.001

KEYWORDS: KNOWLEDGE ECONOMY, INNOVATIVE ENTREPRENEURIAL POLICY, SYNCHRONIZATION INSTITUTIONS

SUMMARY

The modern stage of globalization is characterized by a number of specific peculiarities of post-industry development, among which, in our view, the formation of knowledge-based economy (knowledge economy) is important. It is noteworthy that globalization complements the knowledge economy with the dimensions of global scale such as resource-technological, informational, communicative and institutional structures.

According to postindustrial theory, the key resource of post-industrial economy is information and knowledge, and the main type of manufacturing activities is the high level of automated production. Among the main technologies, science inclusive technologies are used, and from the types of economic activities, a range of industry services is most common. If in the pre-industrial society agricultural sector was a determining factor, in the industrial society, it is the industry. In the post-industrial society theoretical knowledge in universities (where knowledge is generated and accumulated) becomes the determinant. These features are clearly reflected in the categories, such as the knowledgeable society, the knowledge society and the knowledge - value society. The important thing here is that the core of the society is the knowledge economy, while human capital is the main factor of development.

It should be noted that in the process of forming the knowledge economy, the innovative aspect of entrepreneurial activities is of a particular importance in the context of all business entities. Therefore, the effectiveness of the overall innovative process depends on the efficient functioning of knowledge-based entrepreneurship, which in its own turn contributes to the development and implementation of innovative entrepreneurial policies by the state. The innovative entrepreneurial policy should envisage the formation of the institutional component, its systematic modernization in dynamics, compliance and synchronization of general formal institutions and business culture as an informal institution.

THE ROLE OF INFORMATION IN FINANCIAL DECISION MAKING PROCESS: A THEORETICAL VIEW

IZET ZEQIRI, Ph.D.
Full Professor, South East European University,
Associate Member of the Macedonian Academy of Sciences and Arts, Macedonia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.002

FITIM DEARI, Ph.D.
Assistant Professor, South East European University, Macedonia

SADRI ALIJI, Ph.D.
Assistant Professor, South East European University, Macedonia

KEYWORDS: INFORMATION, DECISION, SYSTEM

INTRODUCTION AND LITERATURE REVIEW

Firms in everyday life face different business decisions, which are linked with internal and external factors. Such decisions may include: what/where/when/how to produce a product and (or) service, what is the production cost, who is client, what price to set, do the product/service differs from what competitors do, future business climate will be better or worse, etc. No doubt that there are many other questions/dilemmas appeared by decision makers and there is no unique formula for solving them. Each business decision case should be treated in context of the proposed problem. Even to, a business decision case and therefore financial decisions can be view from different perspectives by different decision makers.

Indeed, decision makers use information in function to decrease the business uncertainty. For example, accounting information users use financial statement analysis in order to make better sound decisions. “Financial statement analysis reduces our reliance on hunches, guesses, and intuition, and in turn it diminishes our uncertainty in decision making.” (Bernstein and Wild, 1998:3)

Creation and building of the information database for making decisions in a firm should start with the concept, so information related with firm’s works have to be generated and flow based on concretely demands of the firm’s policy. In this context, also information for financial policy needs “relied” in this base. Thus, based on this concept financial policy is the fundament, a source of any information systems for rational leading and advancing finances of a firm. In further development of this concept, is obvious that collecting different information for financial processes serves as the source for control and analysis of the firm’s financial policy. Through analysis process is performed processing, selection of evidence data, transformation of them into working information and division of them according purposes. When information come in appropriate point, they become valuable, serve for dynamic controlling and are instrument of working decisions for financial processes.

In current conditions, information creates prior conditions for existing and development of modern firms. Their managers, based on problems study, respectively providing of information from information system, make decisions and care for their implementation (Zeqiri, 1999:73).

Based on above discussion, information-organizing phases can be listed as:

- The phase of ensuring adequate information sources which has to do with events in financial processes;
- The phase of systematic analysis of information with purpose of preparing, processing and selection of information which are in accordance with the work;
- The phase of launching processed information from a destination to users; and
- The phase of utilization obtained information according responsibilities and function from the firm’s bodies.

All these stages move or intertwined according to the specific concrete requirements of financial management in order to progress to the firm’s financial processes. This means that, at the beginning and during construction the working information system for financial processes definitely is, under this concept, to take account for the purposes of the firm’s financial policy.

In modern terms, the financial management involves solving three major decisions in the firm, i.e. (1) decisions regarding investments, (2) decisions regarding financing, and (3) decisions regarding the distribution of results. These decisions jointly determine the value of the firm. When you thought that the purpose of the firm is to maximize this value, the firm should be striving for an optimal combination of these three key decisions related to each other, which solved simultaneously (Horne, 1993:10).

For an optimal combination of these decisions it is necessary to establish a sound information base that would precede the process of financial decision making. For making and implementation of major decisions in financial management is required a large number of internal and external information. The quality of crucial decisions in financial management primarily depends on the quality of the available information.

DISCUSSION – ACCOUNTING INFORMATION, DATABASE AND FINANCIAL DECISION MAKING

In any firm in accordance with the division of labor there are different business functions. Each function has its own policy. Policy of business functions include policy goals and principles, which adhered to the achievement of goals. The goals of business functions must be in harmony with the final goal of the firm and they must also be understood as sub-goals of the firm's policy goals.

Financial policy as a policy of the financial function has goals and principles as a source of data on the basis of which works towards realizing the goals. The aim of the financial policy is to increase the firm's financial strength. But, financial power means (Kralj, 1990):

- Sustainable solvency ability,
- Sustainable financing ability,
- Sustainable investment ability,
- Ability to increase the wealth of owners, and
- Ability to meet the financial interests of the participants in the firm.

Financial policy requires that the need for financial decisions have a huge amount of information, which will not only be to support the decision, but also support for the possible consequences of the financial decision. The information system which is not well regulated, only with partial information, leads to the creation of routine financial decisions that are not always rational.

Today financial theory and practice in the course of time have developed various methods for evaluating and ranking of investment projects on the basis of prospective, desired profitability (Krasulja, 1998:305). All these modern methods in fact give us the desired information to accurately assess the economic costs and forecast, accurate calculation of revenues that will be realized by the firm's application of any concrete plan investments.

Within the firm's business system, accounting information system occupies an important place, which is closely linked to the accounting data. In fact, the accounting information represents a sound information base necessary for the conducting of business processes within the firm. Accounting information arising from the accounting information system in most cases, presents the initial data, so it is often necessary for them to be processed in order to be meaningful in the overall process of decision making.

Accounting service due to factors that influenced it, in many countries as in Macedonia too experienced and set new tasks related to meeting the needs, said conditionally modern needs of information users regarding decision making at various levels and by various interest groups. In current practice, financial reports have been designed to provide information which has been in function of protection and growth of social wealth, for the purpose of taxation and the overall economy leadership. The development of a market economy and forms of ownership in Macedonia, and capital structure, in the first place put the interests of the owners of capital and the obligation of management to fulfill these interests (Rusevski, 1999:27). This situation required retraining necessary information from financial reports in order to satisfy the management needs of each individual entity.

Within a firm-entity occur different activities related with production, selling, buying, etc. At commercial-business entities these are known as business activities. These business activities are recognized as transactions, commonly as financial transactions, via accounting documents. It is the job of bookkeeper to record these transactions. Till this point records present just accounting data which nowadays are processed much easier comparing with the past, thanks implementation of computer-electronic software accounting-financial packages. But, accounting as an information system doesn't ends up here. Collected accounting data (inputs) will be processed furthermore (the process) and will be transformed to outputs (financial statements). An illustrated view is given as below (Figure 1):

Figure 1 presents clearly that the bookkeeping is just a part of the overall accounting process. Thus, the accounting process provides information via outputs, mainly in form of financial statements such as: balance sheet, income statement, statement of cash flows, statement of owner's equity,

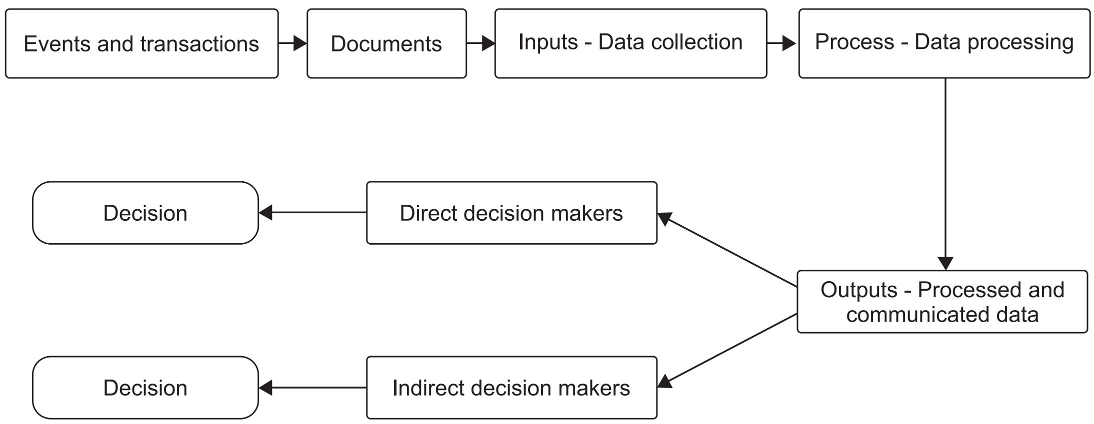


Figure 1: Accounting as an information system. Source: Based, adopted and reprocessed from Dhamo (2003:30).

and other financial reports. These reports are addressed to different interest groups, which in accounting and financial theory-practice commonly are divided as internal or external users. Needles and Powers (2005:4) divide accounting information users-decision makers into three groups: (1) management; (2) those with direct financial interest such as investors and creditors; (3) those with indirect financial interest such as tax authorities, regulatory agencies, labor unions, financial advisers, customers, and economic planners. All these groups are interested for the firm and view it from different prism of interest, including here financial decisions. They read information from financial statement in order to improve the quality of decision making.

The importance of information is that they show something new on the basis of which current decisions are taken and firm's activities are directed towards achieving business goals. Thus, accounting information is derived from the analytical processing of accounting data. They preceded the collection process, adjustment and data processing based on quantitative analysis and interpretation in the form of reports.

The primary task of the firm's accounting information system is to provide adequate information for making optimal decisions for the governance and leading of its activities. Only qualitative information can be efficiently accomplished business and financial policy. The quality of current decisions in the firm depends on the quality of accounting information which should be relevant, accurate, complete, clear and in time. Accounting information is used at all levels of government. At the strategic level the processed information (as usually is synthetic and aggregate), is directed towards the future and include a longer time. Tactical level uses information, which includes recent past and future. For operational decision making process the information (detailed and analytic) is used which includes the current state and has informative nature.

CONCLUSIONS

In current conditions, information creates prior conditions for existing and development of modern firms. Complexity related with business decisions is increasing day by day due to many factors, inside and outside the firm. In these circumstances it is more than necessary to have a system that will provide information in function of users' needs and requirements. Information related with the firm's activities has to be generated and flow based on concretely demands of its policy. Generation and furthermore using information follow a process of transforming data into information, processing, selection of data, transforming them into working information and dividing them according purposes. Furthermore, the information becomes valuable when it goes to user(s), serves for dynamic controlling and is instrument of working decisions.

REFERENCES:

1. Bernstein A., Leopold, J. Wild, John, *Financial Statements Analysis: Theory, Application, and Interpretation*, McGraw-Hill, Boston, 1998.
2. Dhamo, Sotiraq M., *Kontabiliteti Financiar,* Tiranë, 2003.
3. Horne, James C. Van, *Finansisko upravlanje i politika (Finanansiski menadzment),* Stanford University, MATE-Zagreb, 1993.
4. Kralj, Janko, Finansisko upravlanje i finansisko poslovanje u uslovima trzisne privrede, *Knjigovodstvo,* Br. 8-9, Zagreb, 1990.
5. Krasulja, Dragan, *Poslovne financije,* Ekonomski Fakultet, Beograd, 1998.
6. Needles, E. Belverd, Powers, Marian, *Principles of Financial Accounting*, Houghton Mifflin Company, Boston, 2005.
7. Rusevski, Trajko, *Smetkovodstveno-Finansiska Revija,* 1999.
8. Zeqiri, Izet, Roli i informacionit për Financat e Ndërmarrjes (Tranzicioni Ekonomik në Maqedoni), Revista ekonomike *EKONOMIA dhe TRANZICIONI*, Nr. 2, Prill-Qershor, Tiranë, 1999.

THE ROLE OF INFORMATION IN FINANCIAL DECISION MAKING PROCESS: A THEORETICAL VIEW

IZET ZEQIRI, Ph.D.
Full Professor, South East European University;
Associate Member of the Macedonian Academy of Sciences and Arts, Macedonia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.002

FITIM DEARI, Ph.D.
Assistant Professor, South East European University, Macedonia

SADRI ALIJI, Ph.D.
Assistant Professor, South East European University, Macedonia

KEYWORDS: INFORMATION, DECISION, SYSTEM

SUMMARY

The role and place of information in financial decision making process is undisputed. The financial decision that doesn't rely on information would be inaccurate and costly. Information serves and helps in the decision making process both information users, internal and external. Thus, nowadays firms pay enough attention to the construction of appropriate information systems. Such information systems should be able to provide information in time, valuable, and with many rest qualities which are required by user's needs. In the firm context, different levels of government have different needs. Whereas, the strategic level requires information that is linked with future and a longer time, the tactical level requires such information which includes recent past and future. Or, the operational level requires such information which includes the current state and has informative character.

მცირე ქვეყნების ეკონომიკის განვითარების ტენდენციები

მიხეილ თოქმაზიშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი,
ქართული უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.003

საკვანძო სიტყვები: მცირე ქვეყნები, კომპარატიული ანალიზი, ევროკავშირი, ევრაზიული კავშირი

მცირე ქვეყნებში ეკონომიკური და ფინანსური პრობლემები სხვადასხვა ხასიათისაა და განსხვავებულად რეგულირდება, რაც შესაბამისად აისახება სავაჭრო ურთიერთობებზე. მათი ყველაზე დიდი პრობლემაა დიდ ქვეყნებთან სავაჭრო უპირატესობების და სავალუტო ურთიერთობების ზემოქმედების მექანიზმების ეფექტიანი რეალიზაცია. მცირე ქვეყნებს არ გააჩნიათ ის მექანიზმები, რომელიც უზრუნველყოფს მათ კონკურენტულ უპირტესობას დიდი ქვეყნებთან ვაჭრობისას. მასშტაბის ეკონომიით მიღებული უპირატესობა ან გაცვლითი კურსით მანიპულაცია არ იძლევა მნიშვნელოვან შედეგებს. დიდი ქვეყნების სავაჭრო და სავალუტო ზონებში მიერთება და გაერთიანება კი პოზიტიურ შედეგებთან ერთად საფრთხეებსაც შეიცავს.

მცირე ქვეყნების კლასიფიკაცია. მცირე ქვეყნებს შორისაა როგორც ტრანსფორმირებადი, გარდამავალი პერიოდის ქვეყნები, ასევე მაღალგანვითარებული კლასიკური კაპიტალიზმის მქონე ქვეყნები.

მათ კლასიფიკაციას აქვს შედარებითი ხასიათი. მისი კლასიფიკაციის ძირითადი კრიტერიუმებია ტერიტორიის ფართობი და მოსახლეობის რაოდენობა. მსოფლიო ბანკი მცირე ქვეყნებად მიიჩევს იმ ქვეყნებს, სადაც მოსახლეობა 1.5 მილიონზე ნაკლებია. ასეთი ქვეყნები მსოფლიო ქვეყნების მეოთხედს შეადგენს. მათი ძირითადი გამოწვევებია ეკონომიკური შოკებისადმი მოწყვლადობა (რამდენადაც ისინი დამოკიდებულნი არიან საგარეო ბაზრებზე). მათი ეკონომიკა არ არის მდგრადი, აქვს შეზღუდული შესაძლებლობები და ხელმისაწვდომობა მსოფლიოს კპიტალის ბაზრებისადმი. აქვთ დაბალი კონკურენტუნარიანობა და მაღალი მოწყვლადობა კლიმატური ცვლილებებისადმი (მსოფლიო ბანკი).

ევრაზიის კონტინენტზე, რამდენადაც მოსახლეობის რაოდენობის მიხედვით ზოგიერთ მცირე ქვეყანას აქვს უფრო დიდი ტერიტორია (განსაკუთრებით ჩრდილოეთის კონტინენტზე გრენლანდიას, ფარერის კუნძულებს, შვეციას, ნორვეგიას, ფინეთს და სხვ.), ვიდრე დიდ ქვეყნებს, ამიტომ მიზანშეწონილია განსხვავებული კრიტერიუმის გამოყენება. მაგალითად, მცირე ქვეყნებად მივიჩნიოთ ისეთი ქვეყნები, რომელთა მოსახლეობაც 10 მლნ-ზე ნაკლებია და მათი ტერიტორია მოიცავს დაახლოებით 100 ათას კვ. კილომეტრს. მათ სიაში შედის ჯუჯა ქვეყნებიც, სადაც ცხოვრობს ნახევარმილიონზე ნაკლები მოსახლეობა და ტერიტორია 1 ათასი კვ. კილომეტრია (ანდორა, ვატიკანი, გიბრალტარი, ლიხტენშტეინი, მონაკო, სან მარინო და სხვ.). ამ ქვეყნების სახელმწიფოებრივი მოწყობა თავისებურია: სახელმწიფოს შემოსავლები დამოკიდებულია მხოლოდ გადასახადებზე და ეკონომიკური განვითარების ძირითადი სფეროებია ფინანსური ინსტიტუტები, მომსახურება და ტურიზმი.

ევრაზიის მცირე ქვეყნებს განსახვავებული ისტორიული გამოცდილება გააჩნიათ. მათგან ნაწილს კომუნისტური წარსული აქვთ და რუსეთთან ინტეგრირებულ ეკონომიკას წარმადგენდა, რომლებსაც წარსულში დაკარგული ჰქონდათ დამოუკიდებლობა და სახელმწიფოებრიობა (საქართველო, სომხეთი, მოლდოვა, აზერბაიჯანი, თურქმენეთი, ყირგიზეთი, ტაჯიკეთი). ევროპის მცირე ქვეყნების მეორე ნაწილს სოციალისტური წარსული აქვთ და მხოლოდ მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ დაექვემდებარნენ რუსეთის ეკონომიკას (ბულგარეთი, ხორვატია, ესტონეთი, უნგრეთი, ლატვია, ლიტვა, ჩეხეთი, სლოვაკეთი, სლოვენია, ალბანეთი, მაკედონია, მონტენეგრო, სერბეთი, ბოსნია-ჰერცოგოვინა), ხოლო მესამე ნაწილი კი საბაზრო ეკონომიკის ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებს მიეკუთვნებოდნენ და დღესაც ინტეგრირებულნი არიან ევროპულ ბაზართან (ავსტრია, ბელგია, დანია, ფინეთი, ირლანდია, ლუქსემბურგი, მალტა, ისლანდია, შვედეთი, ისლანდია, კვიპროსი). მათი ეკონომიკა სრულიად განსხვავებულია და განვითარების განსხვავებული ციკლი ახასიათებთ.

ეკონომიკის ზოგადი ნიშნები. ყველა მცირე ქვეყანას აქვს თავისებურება: გააჩნიათ მრავალდარგიანი ეკონომიკის განვითარებისათვის არასაკმარისი რესურსი და მათი შიდა მოთხოვნის დაკმაყოფილება საკუთარი რესურსებით ძლიერ შეზღუდულია. ისინი, უფრო მეტად ვიდრე დიდ ქვეყნები, განიცდიან რეგიონალური ინტეგრაციის აუცილებლობას. მათი რესურსების დეფიციტის კომპენსირება შესაძლებელი ხდება მხოლოდ აქტიური საგარეო ვაჭრობით.

ინდუსტრიულად განვითარებული მცირე ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია სტაბილური ეკონომიკა, მყარი ფინანსური პოზიციები, მდგრადი განვითარება, ცხოვრების შედარებით მაღალი დონე.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნები მიეკუთვნებიან საშუალოზე დაბალი შემოსავლების ქვეყნებს, რომელთა ზრდის ტემპები მაღალია, პოსტსციალისტური ევროპი ქვეყნები კი საშუალზე მაღალ შემოსავლიან ქვეყნებს.

მცირე ქვეყნების ეკონომიკის თავისებურებები ვლინდება მათი მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოებაში. შესაბამისად, ამ ნიშნით კლასიფიკაციაც ნათელს ხდის მათი განვითარების დონეს.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნები ნახევრად თავისუფალი ქვეყნების რიგს მიეკუთვნებიან (Freedom in the World

201). ამ ქვეყნებში სახელმწიფოს ფინანსური კონტროლი და რეგულირება საკმაოდ დიდია, არსებობს ინფლაციის მაღალი დონე, საკრედიტო ინსტიტუტების დაბალი წილი მთლიანი შიდა პროდუქტის ფორმირებაში, განუვითარებელი საფონდო ბირჟები და დაბალი დანაზოგები. ფინანსური მდგრადობა ბევრად არის დამოკიდებული ფინანსურ ნაკადებზე საზღვარგარეთის ქვეყნებიდან, მათ შორის ექსპორტზე და პირდაპირ ინვესტიციებზე. სახელმწიფოს საგარეო ვალიც მაღალია, რომელიც უცხოურ ვალუტაშია აღებული.

საგარეო ვაჭრობის როლი განსაკუთრებით დიდია ყველა მცირე ქვეყანაში, მიუხედავად მისი განვითარების დონისა. ევროპის ინდუსტრიულად განვითარებული და ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის მცირე ქვეყნების ექსპორტის წილი ამ ქვეყნების მთლიან შიდა პროდუქტში 2.2 ჯერ აღემატება მთელი მსოფლიოს ანალოგიურ მაჩვენებელს.

მცირე ქვეყნებში საკუთარი მოთხოვნის დაკმაყოფილება ხდება ძირითადად იმპორტის ხარჯზე, თუმცა ინდუსტრიულად განვითარებული მცირე ქვეყნები აწარმოებენ ისეთ პროდუქციას, რომლის მასშტაბიც აღემატება საკუთარი ბაზრის მოთხოვნებს და ქვეყნის საგადამხდელო ბალანსის უზრუნველყოფაში მათი ექსპორტის წილი მშპ-ში აღემატება 60 პროცენტს.

ამ ქვეყნებში ექსპორტის მაღალი წილი განპირობებულია ხელსაყრელი გეოგრაფიული მდებარეობით, მაღალკვალიფიციური სამუშაო ძალითა და განვითარებული ინფრასტრუქტურით. ეს ქმნის ღრმა სპეციალიზაციის კარგ პირობებს და ხელს უწყობს მაღალტექნოლოგიური დარგების განვითარებას, რომელიც ძირითადად უცხოურ ბაზრებზეა ორიენტირებული. მცირე ქვეყნებში საექსპორტო პრეფერენციები ქმნის ეკონომიკური მიზიდულობის ძალას და მსხვილ ბაზრებთან რეგიონალური ინტეგრაციის კარგ პირობას.

საგარეო ვაჭრობაზე დამოკიდებულება ქმნის რეგიონალურ კონიუნქტურაზე დამოკიდებულების დიდ რისკებს. ეკონომიკური განვითარების ციკლები რეფლექსურად აისახება მათ ეკონომიკურ ზრდაზე. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებს, განსხვავებით დაბალგანვითარებული ქვეყნებისაგან, აქვთ აქტიური საგადასახდელო ბალანსი.

მცირე ქვეყნების უმრავლესობას აქვს ხანგრძლივი ქრონიკური პრობლემები. ისინი ცდილობენ იპოვნონ გამოსავალი იმისათვის, რომ გაზარდონ მასშტაბის ეკონომია, განსაკუთრებით საექსპორტო დარგებში. ამ მიზნით მაღალია მოთხოვნა სახელმწიფო ფინანსებისა და მომსახურების გაზრდაზე, რის შედეგადაც მგრძნობიარე ხდება სახელმწიფო ფინანსების როლი მაკროეკონიკურ განვითარებაში. დიდია საბიუჯეტო შეზღუდვების ზემოქმედება ინფლაციასა და საგადამხდელო ბალანსზე. ეს კი წარმოშობს სახელმწიფო ვალისადმი მიდრეკილებას, რაც უარყოფითად მოქმედებს ეკონომიკის ზრდაზე.

მასშტაბის ეკონომიისათვის შეზღუდული რესურსები აბრკოლებს მათი საგარეო ვაჭრობის დივერსიფიკაციის შესაძლებლობებს, ზრდის ვაჭრობის დანახარჯებს და მოწყვლადობას ეკონომიკური და სავალუტო-საფინანსო შოკებისადმი. საგარეო ვაჭრობისას ისინი წრამოდგენილნი არიან ცალკეული სასაქონლო ჯგუფებით, რომლებიც სპეციფიკურია ამ ქვეყნებისათვის.

დაბალგანვითარებულ მცირე ქვეყნებს აქვს ფინანსური შეზღუდულობის პრობლემები. დაბალი ეროვნული დანაზოგების შედეგად ისინი დამოკიდებულნი არიან გლობალურ ფინანსურ ბაზრებზე და ტრანსფერებზე. მათი ეკონომიკური ციკლები მჭიდროდ უკავშირდება მსოფლიო ბაზრების კონიუნქტურას და აქვთ შეზღუდული შესაძლებლობები საკუთარი რესურსებით უზრუნველყონ ეკონომიკური და ფინანსური მდგრადობა.

ეკონომიკური ციკლების თავისებურებები. უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში ეკონომიკური ციკლების პერიოდში ინდუსტრიულად განვითარებული ევროპის მცირე ქვეყნებში წარმოების შემცირება, ისევე როგორ ზრდის საშულო წლიური ტემპები, აღმოჩნდა უფრო დაბალი, ვიდრე სხვა ქვეყნებში, ხოლო აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის პოსტსოციალისტურ მცირე ქვეყნებში ყველაზე მაღალი იყო დაცემის საშუალო მაჩვენებელი, ეკონომიკის დაცემის სიხშირე და მათი ხანგრძლიობაც. ამ ქვეყნების ინტეგრაცია ევროპულ ბაზრებზე ხდებოდა უფრო მტკივნეულად, ვიდრე პოსტსაბჭოთა მცირე ქვეყნების დამკვიდრება-რეორგანიზება (რებილდინგი) ტრადიციულ პოტსაბჭოთა ბაზრებზე.

ოცდამეერთე საუკუნის დასაწყისში მდგომარეობა შეიცვალა და პოტსაბჭოთა ქვეყნების ზრდის ტემპებმა გადააჭარბეს ევროპის მცირე ქვეყნების ზრდის ტემპებს. ამის შედეგად, თუ 2000 წელს ევროპის პოსტსოციალისტური ქვეყნების მშპ ერთ სულ მოსახლეზე აღემატებოდა პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მაჩვენებელს 4-ჯერ, 2014 წელს იგი შემცირდა და შეადგინა 2.5, ხოლო თუ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებს ჩამორჩებოდა 10-ჯერ, ეს მაჩვენებელი შემცირდა 2-ჯერ.

დღეს ყოფილი საბჭოთა ქვეყნების ეკონომიკა კვლავ ჩამორჩება ცენტრალური ევროპის ქვეყნების განვითარებას, თუმცა შემოსავლებით თანდათანობით უახლოვდება მას. ორივე ჯგუფის ქვეყნისათვის, დღემდე შეთავაზებული ტრანსფორმაციის სხვადასხვა კონცეფცებსა და პროგრამებს შორის, ყველაზე ეფექტიანი სტიმული აღმოჩნდა ევროკავშირთან შეერთების მოტივაცია, რომელმაც საბოლოო მიზნები დაუსახა იმ ქვეყნებს, ვინც ასეთი ორიენტაცია აიღო. შესაბამისად, გარდამავალი პერიოდიც თანდათანობით წარსულს ჩაბარდა და გეზი აღებულია ევროკავშირის გაერთიანებასა და მის სამეზობლო პოლიტიკაზე. ამ ურთიერთობებში ჩაერთო ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ყველა ქვეყანა და პოსტსაბჭოთა ქვეყნების გარკვეული ნაწილი.

ამჟამად, ყოფილ კომუნისტურ ქვეყნებს უწოდებენ „ახალ საბაზრო ქვეყნებს“ ან „ახლად აღმოცენებულ საბაზრო ქვეყნებს“. ამ ცნებაში გულისხმობენ კაპიტალის თავისუფალ გადაადგილებას და საერთაშორისო ფინანსების მოქმედების შესაძლებლობას ამ ქვეყნების სივრცეში. ამ

თვალსაზრისით, გარდამავალი პერიოდის ქვეყნებისათვის ახლად აღმოცენებული საბაზრო ქვეყნების სახელწოდება სავსებით მართებულია (Silagadze A., Tokmazishvili M). აღსანიშნავია, რომ სწორედ კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილებისათვის ხელისშეწყობა და ამ მიზნით შესაბამისი ფინანსური ინსტიტუტების ჩამოყალიბება გახდა ამ ქვეყნების პოლიტიკის ძირითადი ორიენტირი, რომელმაც დომინანტის როლი შეასრულა მათ დღევანდელი მდგომარეობის ჩამოყალიბებაში.

კვლავ დღის წესრიგშია საკითხი, თუ საით მიემართებიან ეს ქვეყნები. შესაბამისად, შეიცვალა დამოკიდებულება გარდამავალი ეტაპისადმი და ამ ქვეყნებს, გარდამავალი ქვეყნების ნაცვლად, უკვე დაბალგანვითარებული ქვეყნები უწოდეს, ხოლო ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის პოსტკომუნისტურ ქვეყნებს კი — ახლად აღმოცენებული საბაზრო ქვეყნები. ისინი ამჟამად ევროკავშირის წევრი და კანდიდატი ქვეყნები არიან.

ამდენად, მიდგომა შეიცვალა იმისდა მიხედვით, პოსტკომუნისტურმა ქვეყნებმა სხვა ქვეყნების განვითარებისაგან, თუ რა განსხვავებული თვისებები შეიძინეს. ქვეყნების დიფერენციაცია განხორციელდა იმისდა მიუხედავად, რომ ყველა ამ ქვეყანას საბაზრო ტრანსფორმაციის სასტარტო ეტაპზე ჰქონდათ საერთო ინსტიტუციონალური ბაზა სახელმწიფო ეკონომიკის სახით.

ინსტიტუციური განვითარების მიმართულებები. დღეს რეგიონალური ინტეგრაცია მცირე ქვეყნების ეკონომიკის წინსვლის ალტერნატივო მიმართულება გახდა და ლიბერალიზაცია და მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრირება ქვეყნების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების უმთავრეს სტიმულადაა აღიარებული.

ევროპის ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების ძირითადი მიმართულებაა ინტეგრაციის გაღრმავება და რეგიონალური კონკურენტუნარიანობის გაზრდა. ევროკავშირის ინსტიტუციური განვითარება სამეწარმეო სფეროში ორ ძირითად პიარზეა აგებული: ქვეყნების მარეგულირებელი კანონმდებლობების ჰარმონიზაციასა და უსაფრთხო მაკროეკონომიკური გარემოს ფორმირებაზე სოლიდარული ფინანსური სისტემის და ერთიანი სავალუტო სივრცის ფორმირებით. რეგიონალური ინტეგრაცია მნიშვნელოვანი ხდება ასევე ევროპის მეზობელი ქვეყნებისათვის ახალ ტექნოლოგიებზე ხელმისაწვდომობის, ბაზრების გაფართოების და სხვა თვალსაზრისით. ყოველივე ეს კი მაკროეკონომიკური ჰარმონიზაციასაც გულისხმობს, თუმცა ამ მიმართულებით პრობლემები საკმაოდ დიდია, რამდენადაც რეგიონალური ქვეყნები იზოლირებულად ანვითარებენ შიდა პოლიტიკას, რომლის შედეგიცაა სავალუტო ციკლების განსხვავებული სიღრმე, სიხშირე და ეკონომიკაზე ზემოქმედების შედეგები.

ევროპისა და აზიის ტრანსფორმაციული მცირე ქვეყნები დადგნენ ალტერნატივის წინაშე, თუ რომელი რეგიონალური ინტეგრაცია იქნებოდა მათთვის მიზანშეწონილი. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა კავკასიის პოსტსოციალისტური ქვეყნებისათვის. აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპისა და ბალტიისპირეთის ქვეყნებმა ვარშავის პაქტიდან თავის დაღწევის შემდეგ ევროპული გზა აირჩიეს. ამ გზას ფაქტობრივად ალტერნატივა არ ჰქონდა. პოსტსოციალისტური ქვეყნები კი სერიოზულ ბარიერებს წააწყდნენ და თავდაპირველად უალტერნატივოდ რუსეთის მიერ ინიცირებული თანამეგობრობის კავშირის წევრები გახდნენ იმისათვის, რომ ესარგებლათ თავისუფალი ვაჭრობის სივრცით, თუმცა რამდენადაც ეს გზა ფორმალური აღმოჩნდა და რეალური ეფექტი არ მიუცია მათთვის, რუსეთის, ყაზახეთის და ბელარუსის მიერ ინიცირებული ევრაზიული კავშირი შეიქმნა, რომლის წევრები გახდნენ სომხეთი და ყირგიზეთი (2014 წ), ხოლო საქართველომ და მოლდოვამ ევროპული გზა აირჩია და დადეს ევროკავშირთან ასოცირების ხელშეკრულება (2015 წელი), რომლის შემადგენელი ნაწილიც იყო თავისუფალი ღრმა და ყოვლისმომცველი სავაჭრო ურთიერთობების ჩამოყალიბება ევროკავშირის ქვეყნებთან.

შესაბამისად ეკონომიკურ და ინსტიტუციურ განვითარებასთან ერთად სულ უფრო რთულდება რეგიონული ინტეგრაცია გეოგრაფიული ნიშნით. სავაჭრო და ეკონომიკური ურთიერთობები შეზღუდულია ქვეყნებს შორის არსებული პოლიტიკური და ინსტიტუციური გაუცხოებითა და სეპარატისტული ტერიტორიების არსებობით. საქართველოს, აზერბაიჯანის, მოლდოვას, სომხეთის ეკონომიკური ბარიერები შექმნილია ძირითადად ეთნო-პოლიტიკური წინააღმდეგობებისა და დაპირისპირებული პოლიტიკური ვექტორების გამო. ამან კი გეოპოლიტიკური კონფლიქტური ტერიტორიები წარმოქმნა.

საქართველოს და მოლდოვას რეგიონული იდენტობა დაკავშირებული გახდა ინტეგრაციის მიმართულებებთან ევროკავშირთან და ურთიერთობებთან მეზობელ ქვეყნებთან. ამ ქვეყნებში კონფლიქტური ტერიტორიების არენა და მათი წინააღმდეგობები რუსეთთან მეტყველებს მათი სოციალური და ტერიტორიული განვითარების რთულ ხასიათზე. საერთაშორისო პოლიტიკურ პროცესებს, რომელსაც პოსტსაბჭოთა ქვეყნები აწარმოებენ, არ გააჩნია საერთო მიზნები და ღირებულებები რეგიონში ერთიანი ეკონომიკური სტრატეგიის გლობალიზაციის კონტექსტში. იქმნება „რეგიონული ანარქიული საზოგადოება". (Björn Hettne). იგი წარმოადგენს განვითარების ვექტორების წინააღმდეგობას, რომელიც აბრკოლებს ინტეგრაციის პროცესებს.

დასკვნა. ყველა მცირე ქვეყანას გააჩნია მრავალდარგიანი ეკონომიკის განვითარებისათვის არასაკმარისი რესურსი და მათი შიდა მოთხოვნის დაკმაყოფილება საკუთარი რესურსებით ძლიერ შეზღუდულია. ისინი, უფრო მეტად ვიდრე დიდ ქვეყნები, განიცდიან რეგიონალური შესაძლებელი ინტეგრაციის აუცილებლობას. მათი რესურსების დეფიციტის გადაჭრა ხდება მხოლოდ აქტიური საგარეო ვაჭრობით. საგარეო ვაჭრობაზე დამოკიდებულება კი ქმნის რეგიონალურ კონიუნქტურაზე დამოკიდებულების დიდ რისკებს. მათი ეკონომიკური ციკლები მჭიდროდ უკავშირდება მსოფლიო

ბაზრების კონიუნქტურას. შესაბამისად მცირე ქვეყნებში უფრო მტკივნეულად აისახება გლობალური ეკონომიკური კრიზისები. ამ მდგომარეობას ართულებს ისიც, რომ ევროკავშირთან ასოცირება და ევრაზიის კავშირი (DCFTA, EAEU) გახდა ორი დაპირისპირებული ვექტორი, რომლის არჩევანის წინაშე დადგნენ პოსტკომუნისტური ქვეყნები.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Björn Hettne, Globalization, the New Regionalism and East Asia, in the: Globalism and Regionalism, Ed. by Toshiro Tanaka and Takashi Inoguchi, http://archive.unu.edu/unupress/globalism.html.
2. Economic Growth and Integration of Small States to the World Economy, December 8, 2005 PRMED, http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources
3. /468980-1206974166266/4833916-1206989877225/SmallStatesDecember2005.pdf.
4. Freedom in the World 2016. Freedom House. https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH_FITW_Report_2016.pdf.
5. Kan Chen, Mario Crucini, (2014), Trends and Cycles in Small Open Economies: Making The Case For A General Equilibrium Approach. https://www.frbatlanta.org/-/media/Documents/news/conferences/2014/international-economics/Crucini.pdf
6. Silagadze A., Tokmazishvili M. Challenges of the Post-Communist Financial_Currency policy. Monetary, fIscal and Trade Policies Series. Nova Publisher. New York.
7. The economics of small states. Big problems for little countries, Sep 10th 2014 http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2014/09/economics-small-states
8. მსოფლიო ბანკი – http://www.worldbank.org/en/country/smallstates/overview–

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF ECONOMIES OF SMALL COUNTRIES

MIKHEIL TOKMAZISHVILI
Doctor of Economic sciences,
associated professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State pofessor of Georgian University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.003

KEYWORDS: SMALL COUNTRIES, COMPARATIVE ANALYSIS, EU, EURASIAN UNION

SUMMARY

The economic prospects of small countries are associated with the historical and political context of their institutional development, as well as with the rules of economic regulation. These countries have different historical experience and peculiar cycles of the development, which is one of the important criteria for their classification.

All small countries have insufficient resources for the development of the economic sectors. Unlike large countries, they experience acute need for regional integration, and compensation of scarcity of the resources is possible only through the development of intensive foreign trade. Dependence on foreign trade relations creates high risks of transferring of regional problems. Accordingly, small countries are painfully impacted by the global economic crises.

Comparative analysis indicates that in the last 20 years Central and Eastern European countries are more vulnerable to the economic challenges, rather than the post-soviet countries. During the economic cycles production of industrialized European small countries has failed and the average annual rate of growth has declined, but reducing the economy was lower than in other countries. In the post-socialist small countries of Eastern and Central Europe declining of the average growth rate, also frequency and duration of cycles of the economy were much higher. Integration of these counties into the European markets was more painful than the process of rebuilding of post-soviet countries trade relations in the traditional historical markets.

At present the situation is complicated by the fact that the association with the EU and the Eurasian Union (DCFTA and EAEU) are two opposing vectors, which post-communist countries face to, in order to make choice for their future perspectives.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT ASSESSMENT IN LATVIA: THE EXAMPLE OF LATGALE REGION

DMITRIJS OĻEHNOVIČS
The Department of History, Daugavpils University, Latvia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.004

INTA OSTROVSKA
The Institute of Humanities and Social Sciences, Daugavpils University, Latvia

VIKTORIJA ŠIPILOVA
The Institute of Humanities and Social Sciences, Daugavpils University, Latvia

ELITA JERMOLAJEVA
Latvian Academy of Agricultural and Forestry Sciences, Latvia

LUDMILA ALEKSEJEVA
The Department of Economics and Sociology, Daugavpils University, Latvia

KEYWORDS: SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SMART SPECIALIZATION, RURAL AREAS, LATGALE REGION (LATVIA)

The European Commission (2012) indicates that wise specialization is essential not only for sustainable development of individual states, but it is also fundamental in the development of individual regions. Particular emphasis is placed on the importance of using scientific approaches in the development of the concept of regional development. At the same time, it is necessary to re-assess the traditional methods of reforming regional policies; nowadays the transition to interdisciplinarity is obvious, for example, bio-economics, when regions seeking new ways of strategic development can strive for sustainable production of added value, supplementing and improving their activities in traditional spheres (for example, forestry and agriculture, fisheries, etc.). Scientists and politicians particularly emphasize that the analysis of regional potential for sustainable development should begin with the assessment of environmental, economic, social and managerial aspects (EK, 2012, e.g., Kirk et al., 2010).

The shift of modern regional development paradigm has facilitated the awareness of the importance of potential and endogenous factors of every region (e.g., Vanthillo, Verhetsel, 2012). However, the question about the pronouncedly different possibilities of various territories to safeguard sustainable development has become acute. Solving the above-mentioned problem is possible only by using the approach of comparative regional advantages, and probably, it is the right approach. Such an approach requires implementing the concept of smart specialization (e.g., Naldi et al., 2015; Koumparou, 2013). In fact, this means the development and implementation of wise development strategies that are based on assessing the potential of the region(s) and determining the priorities for their development. It is a particular challenge for rural areas that are often characterized by small numbers of inhabitants, low incomes, low level of education and a considerable distance from "knowledge" centres (e.g., Steiner, Mossbock, 2014).

The present study offers an example of a methodological solution for the assessment of sustainable socio-economic development in rural areas based on the concept of smart specialization that has been developed within the framework of the Latvian National Research Programme EKOSOC-LV (see http://www.lza.lv/index.php?option=com_content&task=view&id=2312&Itemid=443).

The notion of **sustainable development** has been associated with a theoretical attempt of balanced research into environmental, humanitarian, social and economic needs of regional development in the conditions of dynamic world. At the same time, it is noteworthy that this concept is still being developed, and, for example, the Scopus database contains only a limited number of publications that are directly focused on issues of sustainable socio-economic regional development. Besides, research results mainly reflect wise approaches to specialization by means of the implementation of balanced regional development policies, thus creating a kind of bridge for the transition from the traditional economy to the knowledge economy. In this respect, it is important to understand that the creation, dissemination and application of the accumulated theoretical concepts require the existence of the so-called innovative ecosystem, in which knowledge will contribute to flourishing of innovative entrepreneurship (e.g., Romano et al., 2013).

Notwithstanding its popularity in various theories, the term ***smart development*** has not been precisely defined and its interpretations may differ within different scientific disciplines (Sinkiene et al., 2014). In economic literature, ***smart development*** is related to the fundamentals of sustainable development (Naldi et al., 2015); and in the USA, ***smart development*** is understood as ***sustainable development*** (e.g., Krueger, 2010).

On the other hand, there is also a critical point of view regarding the development of strategies for smart growth and regional development, which emphasizes that the process of development itself does not oblige the strategy execution (for example, Reimeris, 2016). However, Reimeris (2016) also recognizes that smart development strategies (e.g., RIS3) provide a mechanism for advancing change and developing multi-vector concepts for regional development. In addition, well-elaborated regional development policy helps to clearly

identify priorities, evaluate available resources and possible obstacles for realizing regional potential during the implementation of the aims set (e.g., Šipilova, 2014).

There is no single method that would be appropriate in all the cases because each area has its own unique cultural, historical, socio-economic, political and logistic peculiarities and, which is no less important, needs. However, when developing the strategy, there are a number of common aspects, which gives the possibility for a universal interpolation of theoretical approaches and practical calculations.

The methodological solution. The goal of the national research programme EKOSOC-LV is to develop an instrument that would enable specialists to work out scientifically grounded propositions for the assurance of balanced and sustainable development of rural areas in Latvia (Latvijas Zinātņu Akadēmija, 2014). One of the greatest challenges is the methodological solution that would enable an objective assessment of both the current situation and the development potential and priority directions taking into account the concept of smart specialization in ensuring sustainable development (e.g., Zvirbule A. Et al., 2016).

Methodological challenges related to the implementation of smart regional specialization are topical also in Lithuania (e.g., Poliakaite et al., 2015). Lithuanian colleagues agree that a holistic approach and the promotion of innovation in any field of activity form the path to successful implementation of smart specialization strategy (Poliakaite et al., 2015). Similar conclusions have been made by the authors of the present article (Ostrovska et al., 2016), when analysing the peculiarities of the contemporary regional development paradigms as described in research literature. The authors (Ostrovska et al., 2016) have concluded that the cooperation among the parties involved in the process of regional development is an essential prerequisite for smart development, while the holistic approach, which combines environment, society, economy and management for meeting the unique regional needs, is the basis for ensuring sustainable development.

In the framework of the present study, the authors have carried out three successive steps in order to assess sustainable development by using the concept of smart specialization:

1) characterization of the development of rural areas;
2) the quantitative description of the peculiarities of regional development;
3) the qualitative characterization of the development by involving experts representing national, municipal and business structures.

Such an approach allows for understanding of the peculiarities of the current development from the point of view of sustainability by answering two questions – What is the situation? and What should it be?; and comparing the answers.

The quantitative assessment. Before carrying out the assessment of sustainable development, it is essential to understand the typology of rural areas and their features. In the development of the typology of rural areas, the EDORA Cube principles were partially used according to Copus and Noguera (2010). Rural areas were divided according to their level of socio-economic development, as well as the number of population, which allowed for revising the stereotypes concerning rural areas. The typology development was based on the data concerning the dynamics of economically active statistical units of the market sector and sole proprietorships (the rate of development) (RDIM, 2015) and the index of territorial development (level of development) (SRDA, 2010, 2011, 2012). Such a division of territories provided the information about the current capacity of rural areas. The answer to the question *To what extent is this developmental capacity echoed in smart rural development?* was sought for by developing Smart Development Index.

Smart Development Index as a quantitative indicator of regional development is an integrated index that includes four dimensions – Resources, Population, Economy and Management. Scholars emphasize that in order to carry out an effective assessment of the current situation it is necessary to consider the integrated index that allows for the assessment of common achievements in a particular field (e.g., Marsal-Llacuna et al., 2015) or evaluate the uniqueness of the area (e.g., Gedminaite-Raudone, 2014).

It should be noted that during the development of the index, the importance of each dimension in the index was also considered – Resources 0.19, Population 0.26, Economy 0.44, and Management 0.11. The calculated values testify to the fact that Economy and Population have the largest weight in the process of research on smart development, while the weight of Resources and Management is considerably smaller. Smart Development Index adopts both positive and negative values, which are respectively indicative of the level and the quality of smart development of an area (e.g., Zvirbule A. et al., 2016).

The qualitative assessment. Finally, in the course of the study, the triple-helix model was actualized. This model is essential for the assurance of awareness of challenges related to sustainable development and shows the preferred model of cooperation among experts involved in the development of the programme. The method used to carry out the experts' survey was the Analytic Hierarchy Process (AHP). The experts' answers provided the information that allows for the comparison of the current situation with the desired one, thus revealing both strengths and weaknesses of smart development.

Research results. The greatest challenge in Latgale region is related to the loss of human capital and the sluggish development trends in entrepreneurship (e.g., Latgales plānošanas reģions, 2010a, 2010b). The programme and the strategy of the region's development (e.g., Latgales plānošanas reģions, 2010a, 2010b) envisage a set of measures aimed at mitigating the negative trends. These measures are based on raising efficiency of the use of local resources, on activating the cooperation between the parties involved in the process of development, and in strengthening the business sector (e.g., Latgales plānošanas reģions, 2010a, 2010b).

In an economic perspective, a significant contribution to the development of Latgale region is ensured by the relatively successful operation of the high technology sector of manufacturing, and the use of rich natural resources (e.g., Latgales plānošanas reģions, 2010a, 2010b). However, it should be noted that the potential of rich natural resources of Latgale

region, due to the low economic activity, is mostly used with low added value (e.g., Latgales plānošanas reģions, 2010a, 2010b). The low growth of labour productivity is obvious not only in Latgale region and it is one of the main reasons for overall worsening of external competitiveness of Latvian economy (e.g., Baldi, Šipilova, 2014).

The analysis performed allows identifying the following trends:

1) the areas with a relatively high level of development show stagnation;

2) some of the less developed areas are able to increase their pace of development.

On the one hand, the identified trends may be indicative of certain "confusion" of the districts about further realization of their potential due to the lack of sufficiently strong impulses. On the other hand, it is positive that the relatively less developed regions are accelerating their development.

All in all, the rural areas of Latgale region demonstrate a striking dominance of slow development. According to the paradigm of contemporary regional development, one of the most essential driving forces of development is a human being, therefore it is essential to understand the "stagnating" and "fast growing" rural population.

Peculiarities of the development of Latgale region: evaluation of sustainability by using the concept of smart specialization. The improvement of a region's welfare in the framework of a new paradigm of regional development should be linked to strengthening the competitiveness of territories by making use of their potential (e.g., ESPON, University Rovira i Virgil, 2012), i.e. resources, social capital, technologies of efficient management and institutional capacity. Paying special attention to the respective aspects of regional development is a major challenge for every region. The development of an integrated indicator (Smart Development Index), which includes all the dimensions necessary for regional development (Resources, Population, Economy and Management) allows for identifying the developmental trends in Latgale anew.

The median values of the Smart Development Index demonstrate that the level of smart development in Latgale region is comparable to the performance of other regions. For instance, both Kurzeme and Zemgale regions demonstrate the median values of the Smart Development Index that are close to those observed in Latgale region. In addition, the lowest index value (-10.008) has been encountered in Skrunda district (Kurzeme), rather than in Latgale region, where the lowest index value is -5.113.

The maximum values of the Smart Development Index also manifest that strikingly unfavourable development in Latgale region is not being observed. The maximum value of the index 7.386 attained in Ilūkste district is not far from the maximum value of the index reached in Kurzeme, which is 10.554. In addition, it may be concluded that smart development in Latgale region proceeds smoother than in other regions because the difference between the maximum and the minimum values of the index is smaller than in other regions.

However, in general, the values of the Smart Development Index in areas of Latgale region are relatively low. The calculations of the median values manifest that in half of the districts of Latgale region the Smart Development Index is less than 0.43, and this value is about 2.5 times lower than the index mean value of 1.074. The median value in Latgale region testifies to the fact that in most of the region's rural areas, smart development is markedly delayed in comparison with other regions of Latvia. For example, the highest median value of 4.03 is observed in Vidzeme region and this indicator is nine times higher than in the region of Latgale. Furthermore, in Vidzeme region the difference between the median and the average values of the index is very small.

The qualitative assessment of smart development: triple-helix model. In April 2016, within the framework of the National Research Programme EKOSOC-LV, a scientific and practical seminar "Possibilities of smart development in Latvian rural areas and regions" was organized, in which particular attention was paid to the region of Latgale. During the seminar, a survey of experts representing the public sector, entrepreneurship and research was organized. The survey was carried out by means of the AHP method. The main results of the survey are presented in this part of the paper and help to understand the analysis of the quantitative results. The experts were asked about four dimensions of smart development and their importance in the development of Latgale region, as well as about the influence of the population, the municipalities, the state and the EU, thus determining the prevailing impact factors, i.e. the population's initiative and activity or the institutional environment.

According to the experts, the major role in ensuring smart development belongs to the dimensions Population (0.37) and Economy (0.29). The dimensions Management (0.17) and Resources (0.16), according to the experts, are less important in the process of ensuring smart regional development. The combination of the quantitatively determined trends of smart development in Latgale region and the experts' evaluation (the qualitative assessment) of the significance of the dimensions allows for the description of a complex assessment of trends in the regional development.

Conclusions. The National Research Programme EKOSOC-LV being in the 3rd stage of its implementation, the researchers have conducted the quantitative and qualitative assessment of scenarios for smart development in rural areas of Latgale region. The results obtained have both scientific and practical significance in promoting sustainable development in rural areas. First, the results of the study propose a possible methodological solution for the assessment of sustainable development by using the concept smart specialization. Second, the acquired research experience can be used for solving practical tasks at the level of districts of the region of Latgale.

To be continued

The study has been supported by the National Research Programme 5.2. "Economic transformation, smart growth, governance and legal framework for sustainable development of the state and society – a new approach to the creation of a sustainable learning community" (EKOSOC-LV).

REFERENCES:

1. Adomßent, M. (2013). Exploring universities' transformative potential for sustainability-bound learning in changing landscapes of knowledge communication. *Journal of Cleaner Production*, Volume 49, June 2013, 11-24. doi: http://doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.08.021
2. Baldi, G., Šipilova, V. (2014). Economic structure, welfare, and the real exchange rate. *The International Journal of Interdisciplinary Social and Community Studies*, Volume 8, Issue 2, 13-22.
3. Copus, A. & Noguera, J. (2010). *A Typology of Intermediate and Predominantly Rural NUTS 3 Regions. The ESPON 2013 Programme Applied Research Project 2013/1/2. EDORA (European Development Opportunities for Rural Areas).* Version 4, 17th September 2010. Retrieved August 10, 2015, from http://www.nordregio.se/Global/Research/EDORA/EDORA_2.22.pdf
4. Eiropas Savienības Padome. (2006). *ES ilgtspējīgas attīstības stratēģija*. Retrieved April 13, 2016, from www.varam.gov.lv/.../ilgtspejiga...//ST10917-RE03[1].LV06.DOC.doc
5. ESPON, University Rovira i Virgil. (2012). *ATTREG – The Attractiveness of European regions and cities for residents and visitors*. Retrieved August 10, 2015, from https://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Projects/AppliedResearch/ATTREG/FR_20130123/ATTREG_FR.pdf
6. ESPON. (2013). *Programme Applied Research Project 2013/1/2. EDORA (European Development Opportunities for Rural Areas)*. Version 4, 17th September 2010. Retrieved August 10, 2015, from http://www.nordregio.se/Global/Research/EDORA/EDORA_2.22.pdf
7. European Commission. (2012). *Connecting Smart and Sustainable Growth through Smart Specialisation. A practical guide for ERDF managing authorities*. Retrieved April 13, 2016, from http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/green_growth/greengrowth.pdf doi:10.2776/70221
8. European Union. Directorate General for Regional Policy. (2011). *Cities of tomorrow - Challenges, visions, ways forward*. Retrieved April 13, 2016, from http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/citiesoftomorrow/citiesoftomorrow_final.pdf doi:10.2776/41803
9. Gedminaite-Raudone, Z. (2014). Economic assessment of uniqueness of the regions in the context of the European Union. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 110 (2014), 259 – 266. doi: https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.869
10. Huggins, R., Izushi, H., Prokop, D., & Thompson, P. (2014). Regional evolution and waves of growth: A knowledge-based perspective. *Expert Systems with Applications*, 41 (2014), 5573–5586. doi: http://doi.org/10.1016/j.eswa.2014.02.008
11. Kirk, K., Tableporter, J., Senn, A., Day, J., Cao, J., Fan, Y., Slotterback, C.S., Goetz, E., & McGinnis, L. (2010). *Framework for Measuring Sustainable Regional Development for the Twin Cities Region. Final Report*. Published by Center for Transportation Studies University of Minnesota. January 2010. Retrieved April 13, 2016, from www.cts.umn.edu/Publications/ResearchReports/pdfdownload.pl?id=1328
12. Koumparou, D. (2013). The Role of Natural Resources and the Social Capital in EU's Growth Strategy - Europe 2020. Edited by: Lekkas, TD. *Proceedings of the 13th International Conference on Environmental Science and Technology*. Retrieved March 10, 2017, from http://apps.webofknowledge.com/full_record.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&qid=4&SID=V1Xgpu7jfuCitdgmTZD&page=1&doc=1
13. Krueger, R. (2010). Smart Growth and Its Discontents: An examination of American and European Approaches to Local and Regional Sustainable Development. *Doc. Anàl. Geogr*., 2010, Vol. 56/3, 409-433.
14. Latgales plānošanas regions. (2010a). *Latgales attīstības stratēģija 2030*. Retrieved October 17, 2016, from http://www.latgale.lv/lv/padome/planosana
15. Latgales plānošanas regions. (2010b). *Latgales plānošanas reģiona attīstības programma 2010-2017. Esošās situācijas analīze*. Retrieved October 17, 2016, from http://www.latgale.lv/lv/padome/planosana
16. Latvijas Zinātņu Akadēmija. (2014). *Valsts pētījumu programma 5.2.1. "Tautsaimniecības transformāciju, gudra izaugsme, pārvaldība un tiesiskais ietvars valsts un sabiedrības ilgtspējīgai attīstībai – jaunas pieejas ilgtspējīgas zināšanu sabiedrības veidošanai (EKOSOC-LV)"*. Retrieved April 13, 2016, from http://www.lza.lv/index.php?option=com_content&task=view&id=2312&Itemid=443
17. Lindqvist, M., Smed Olsen, L., & Perjo och Haukur Claessen, L. (2013). Implementing the Concept of Smart Specialisation in the Nordic Countries an Exploratory Desk Study. *Nordregio Working Paper*, 2013:1. Retrieved April 13, 2016, from https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:700298/FULLTEXT01.pdf
18. Marsal-Llacuna, M.-L., Colomer-Llinàs, J., & Meléndez-Frigola, J. (2015). Lessons in urban monitoring taken from sustainable and livable cities to better address the Smart Cities initiative. *Technological Forecasting and Social Change*, Volume 90, Issue PB, January 01, 2015, 611-622. doi: http://doi.org/10.1016/j.techfore.2014.01.012
19. Melbarde, V., & Ore, M. (2016). Influencing Factors of Rural Areas Development Vidzeme Region Case Analysis. *Proceedings of the New Challenges of Economic and Business Development – 2016*, 484-495.
20. Muscio, A., Rivera León, L., & Reid, A. (2013). *Can smart specialisation help overcome the regional innovation paradox*. UCL-SSEES, LONDON, 26/06/2013. Retrieved April 13, 2016, from https://www.ucl.ac.uk/ssees/docs/economics-and-business-seminars-documents/smart-specialisation-regional-innovation-paradox.pdf
21. Naldi, L., Nilsson, P., Westlund, H., & Wixe, S. (2015). What is smart rural development? *Journal of Rural Studies*, Volume 40, August 01, 2015, 90-101. doi: http://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2015.06.006

22. OECD. (2013). *Innovation-driven Growth in Regions: The Role of Smart Specialisation. Preliminary Version*. Retrieved April 13, 2016, from https://www.oecd.org/innovation/inno/smart-specialisation.pdf
23. Ostrovska, I., Šipilova, V., Aleksejeva, L., Jermolajeva, E., & Oļehnovičs, D. (2016). Mūsdienu reģionālās attīstības paradigmas īpatnības: Ārvalstu zinātniskās pieredzes apkopojums. *Proceedings of the International Scientific Conferences of Faculty of Social Sciences of Daugavpils University. The materials of the International Scientific Conference "Social Sciences for Regional Development 2015"* (16th-17th October 2015). Part I. Issues of Sociology, 55-74.
24. Paliokaite, A., Martinaitis, Ž., & Reimeris, R. (2015). Foresight methods for smart specialization strategy development in Lithuania. *Technological Forecasting and Social Change*, 101 (2015), 185-199. doi: http://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.008
25. Regional development indicators module of Spatial Development Planning Information System (RDIM). (2015). *Data Tables*. Retrieved August 10, 2015, from http://www.raim.gov.lv
26. Reimeris, R. (2016). New rules, same game: the case of Lithuanian Smart specialization. *European Planning Studies*, Volume 24, Issue 8, 2 August 2016, 1561-1583. doi: http://dx.doi.org/10.1080/09654313.2016.1179722
27. Romano, A., Del Vecchio, P., Secundo, G., Brunetti, F. (2013). A Framework for Policies implementing the Smart Specialization Strategy: the Sustainable Innovation Ecosystem. *Proceedings of the IFKAD 2013: 8th International Forum on Knowledge Asset Dynamics: Smart Growth: Organizations, Cities and Communities*. Edited by: Schiuma G.; Spender JC.; Pulic A., 1608-1620.
28. Sinkiene, J., Grumadaite, K., & Liugailaite-Radzvickiene, L. (2014) Diversity of Theoretical Approaches to the Concept of Smart City. *Proceedings of the 8th International Scientific Conference Business and Management 2014*, 933-940. DOI: 10.3846/bm.2014.112
29. Šipilova, V. (2014) Regional policy as indicator of readiness for structural change: the case of Latvia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Vol.5, No.13, June 2014, 391-397. DOI: 10.5901/mjss.2014.v5n13p391
30. Šipilova, V. (2015) When regional growth does not benefit from high-tech specialization? Explaining the experience of Latvian regions. *Procedia Economics and Finance*, 30(2015), 863-875. doi: https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01336-2
31. State Regional Development Agency (SRDA). (2010). *Development of Regions in Latvia 2009. Annex. 4.: Development Indexes of the Planning Regions and Administrative Territories Existing since July 1, 2009*. Available: http://www.vraa.gov.lv/uploads/Development_of_Regions_2009.pdf
32. State Regional Development Agency (SRDA). (2011). *Development of Regions in Latvia 2010. Annex. 2.: Planning Region, Republican City and Novads Territory Development Indexes.* Retrieved August 10, 2015, from http://www.vraa.gov.lv/uploads/Development_of_Regions_in_Latvia_2010_web_ENG.pdf
33. State Regional Development Agency (SRDA). (2012). *Development of Regions in Latvia 2011. Annex. 2.: Territorial Development Indices of Planning Regions, Cities and Municipalities.* Retrieved August 10, 2015, from http://www.vraa.gov.lv/uploads/regionu%20parskats/Regionu%20attistiba%20Latvija%202011%20ENG_Q_ia%20kartes%20horizontali.pdf
34. Steiner, M., & Mossbock, J. (2014). *How "smart" are rural areas? A case study approach*. *RSA Winter Conference 2014, November 27-28 2014, London, UK*. Retrieved July 20, 2016, from http://www.regionalstudies.org/uploads/funding/conferences/presentations/Winter_2014_Presentations_/Michael_Steiner_and_Johannes_Mossb%C3%B6ck.pdf
35. Sustainable Cities, Canadian International Development Agency. (2012). *Indicators for Sustainability: How cities are monitoring and evaluating their success.* Retrieved April 13, 2016, from: http://www.mayorsinnovation.org/images/uploads/pdf/2_-_International_Case_Studies.pdf
36. Vanthillo T., & Verhetsel A. (2012). Paradigm change in regional policy: towards smart specialisation? Lessons from Flanders (Belgium). *Belgeo, 1-2 (2012), Inaugural Issue*. Retrieved April 13, 2016, from: https://belgeo.revues.org/pdf/7083 DOI: 10.4000/belgeo.7083
37. Zvirbule A., Rivza B. and Bulderberga Z. (2016) Determinant Factors for the Formation and Development of a Smart Territory. Springer Nature Singapore Pte Ltd. 2017 E. Lau et al. (eds.), *Selected Papers from the Asia-Pacific Conference on Economics & Finance (APEF 2016)*, p. 53 – 63, DOI 10.1007/978-981-10-3566-1_5

SUSTAINABLE DEVELOPMENT ASSESSMENT IN LATVIA: THE EXAMPLE OF LATGALE REGION

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.004

DMITRIJS OĻEHNOVIČS
The Department of History, Daugavpils University, Latvia

INTA OSTROVSKA
The Institute of Humanities and Social Sciences, Daugavpils University, Latvia

VIKTORIJA ŠIPILOVA
The Institute of Humanities and Social Sciences, Daugavpils University, Latvia

ELITA JERMOLAJEVA
Latvian Academy of Agricultural and Forestry Sciences, Latvia

LUDMILA ALEKSEJEVA
The Department of Economics and Sociology, Daugavpils University, Latvia

KEYWORDS: SUSTAINABLE DEVELOPMENT, SMART SPECIALIZATION, RURAL AREAS, LATGALE REGION (LATVIA)

SUMMARY

Nowadays, much interest is devoted to the use of innovative (or wise) methods in assessing regional development. Rural areas have particular importance in ensuring sustainable development of any state; moreover, smart approaches to the assessment of regional development potential help determining common trends in the socio-economic development of the state as a whole. The present study shows the possibility of an integrated use of quantitative and qualitative methods in the assessment of the sustainable development of Latgale region (Eastern Latvia). The assessment was carried out within the framework of the project 5.2. of the national research program EKOSOC-LV. The quantitative assessment was based on scientific and practical experience taking into consideration the peculiarities of the development of Latvian regions and districts and resulted in the establishment of an integrated index (Smart Development Index), which comprises four dimensions – Resources, Population, Economy, and Management. The qualitative assessment was based on the viewpoints concerning the cornerstones of smart specialization and the factors influencing it expressed by experts representing the state administration, business and scientific environment. Expert opinions were collected by using the AHP method. The results of the research can contribute to the development of a scientifically grounded state and regional policy that reveals the full potential of smart development of rural areas, taking into account the rate of the regional socio-economic development. The case and the methodology of the present study can also be interpolated to other regions experiencing the need for creating an integrated, scientifically grounded, balanced and sustainable policy of regional development.

The research is supported by the State Research programme 5.2. “Economy transformation, smart development, management and legal framework for the sustainable development of the state and the society – new approaches in the development of sustainable knowledge society (EKOSOC-LV)”

EVOLUTIONARY ECONOMICS AND THE COMPETITION BETWEEN SCIENTIFIC PARADIGMS

TSITSINO DZOTSENIDZE
Ph.D. in Economics, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.005

ANNA KIRIAKIDI
MA in public administration, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia

KEYWORDS: CLASSICAL ECONOMICS, NEO-CLASSICAL ECONOMICS, EVOLUTIONARY THEORY, NEO-SCHUMPETERIAN EVOLUTIONARY THEORY

In this paper we attempt to classify some of the main areas within what has been called evolutionary economics, and to say something about how economists, philosophers, and social scientists have influenced one another's thinking.

the sudy of economics has two objectives; first, to develop theory to attempt to explain and predict human economic behaviour (economic theory), secondly to provide economic actors or agents with tools enabling them to conduct business and public operations more efficiently (applied fields). Of these, the second is the less problematic. The discipline of economics is continually providing economic agents with practical working tools to enhance organizational performance and efficiency. Much of this is done under the heading of management, and in close collaboration with practising businesspeople. It is the former objective which is a cause for concern. the larger methodological question is what basis we can found the discipline of economics on, to give its models predictive power. Are there any such models?

The choice of physics as a model for the development of economic theory, a methodological direction which has been particularly dominant since the Second World War, has increasingly been criticized by economists, and not only by evolutionary economists, but by members of a variety of schools. Many of these critics see biology as an alternative methodological direction that merits investigation. Modelling economics on biology is not a new idea; it is an attempt to revisit a number of questions which were left behind at the turn of the twentiieth century. Thus the fundamental question is whether the concept of evolutionary economics was abandoned prematurely, or for good reasons.

The French philosopher and mathematician Rene Descartes inspired two lines of scientific thought. One was abstract, mathematical, and mechanistic; it led to significant advances in knowledge thanks to men like Leibniz and Newton. The other approach explored the development of our living world with everything in it, from insect to animals. This second approach was taken forward by men like Buffon (1749), Lamarck (1809), Cuvier (1812), Wallace (1876), Darwin (1872), and Wegener (1915). In these terms we can say that evolutionary economists are trying to show where the former line of thought falls short when applied to the understanding of economic behaviour, and where the second line may be of help.

Adam smith (1776) is often used as a reference by the neoclassical or marginalist school of economic thought. We shall argue that Smith, Thomas Malthus, and Alfred Marshal (1890) were in fact all inclined towards the evolutionary approach. If that is so, it means that the neoclassicals are not so much " classical" as "neo". The "marginalist school", which is a better term for the neoclassicals, might also be called the "me"hanical approach", as compared with the evolutionary approach. the marginallist school, or marginalism, studies marginal consepts in econommics; problems related to marginal cost, marginal productivity, marginal utility, the law of diminishing rates of substitution, and the law of diminishing marginal utility. Marginal calculations were natural direction to follow once the physics paradigm had been selected.

Since Charles Darwin‟s Origin of the Species, published in 1859, the notion of evolution stands at the center of heated controversies, both in natural and social sciences, economics being no exception. This is quite natural because Darwinism suggests an overall evolutionary approach, a full-blown scientific paradigm, so important that it should not be limited to biology only (Hodgson 2006: 12). Moreover, the influence of the concept of evolution on economics gets further into the agenda as Darwin himself was influenced by Malthus‟s theory of population, as he mentions it in The Origin of the Species (Clark and Juma 1988:198). Since then, there have been different attempts to incorporate evolutionary thinking into economics. However, these attempts can be said to become even more intense in recent years, particularly after Nelson and Winter‟s celebrated work An Evolutionary Theory Of Economic Change (1982). Economists such as Dosi (1988), Metcalfe (1991;1992), Witt (1992) and Dopfer (1997) have started showing an interest on economic evolution concept, and have pioneered the development of different approaches on evolution.

Nevertheless, different strands can be distinguished within the evolutionary economics itself, each of which takes the notion of evolution from a different vantage point. At present, it seems that the unifying position of these different "evolutionists" seems to be a growing contempt with the neoclassical economics, especially to its simplifying assumptions, which take inventions, innovations and dissemination of information as external variables. This poses an important

theoretical problem since technology and, its indispensable part, innovation cannot be seen as merely external variables. Such downsizing approach by classical and neo-classical economics implies that society can be conceptualized only within the context of exchange. Evolutionary economics, by contrast, grasps the society as a whole, and handles the processes and social relations in a holistic social-theoretic framework (Sherman 2003: 75-83). Evolutionary economics is presented as an alternative to the Neo-classical school which is insufficient in explaining an important phenomenon which affects economies and institutions.

Yet, apart from a dislike towards neoclassical conception of economic reality, one can encounter important differences within different strands of the evolutionary economics, among which the definition of the notion of evolution takes a prominent place. The term "evolution", in its most general sense, is used to explain the changes which occur in the course of time. The change process attributed in this concept illustrates a circumstance in which there are no interruptions and where there is a permanent progress. This is a self-developing change which is based on internal factors rather than a change based on external factors. For this reason, evolution is an endogenous theory of change (Dosi and Nelson 1994).

Beyond this point, however, important differences seem to emerge. Indeed, historically speaking, the phases that evolutionary economics itself has gone through since its emergence up until today illustrate that evolutionary economics has also undergone through an evolution in itself. Different approaches which came on the scene also reveal the differences in methods and concepts employed within evolutionary economics.

Therefore, the present paper is concerned with these different stages, or different strands, that can be distinguished within the evolutionary economics itself. Having this in mind, the paper takes the three significant problems of evolutionary economics as constituting as its central core, with the belief that the answers given to these problems are useful to identify the similarities and differences among these different approaches.

The paper is structured as follows. First; evolutionary economics will be categorized under three groups in terms of the phases that it went through: traditional evolutionary economics, the Neo-Schumpeterian evolutionary theory and new evolutionary economics. In this connection, with reference to Schumpeter‟s place in evolutionary economics, three important themes or conceptual issues seem to appear. The first question is whether the notion of evolution should be understood as a causal mechanism or merely a metaphor, or an ontological presupposition that can shed light on reality. The second question has to do with the appropriate "unit" of evolutionary economic analysis. That is to say, whether the economy itself, or the society/social institutions, or just technology is subject to evolution. The third question is whether the idea of evolution can be used as a "demarcation line" to distinguish among different economic methodologies. An effort will be made to find answers to these questions in the paper. To anticipate the conclusion, we can assert that the notion of evolution should be seen as a guiding principle to understand the reality as an ensemble of emergent entities and processes, dissipative structures, self-organizational states, punctuated equilibrium conception, irreversibility, and uncertainty. Such an understanding of evolution as an ontological presupposition, which also has its own epistemological implications, would be capable of opening up new possibilities for a pluralistic approach in economics, in conformity to the tradition of Schumpeter‟s understanding

The first tangle that draws the attention, as far as the distinction in between is concerned, is their perception of evolution and the evolution theory that they deployed in their models. The classification made in this paper, excluding the one for classic evolutionary economics, perceives the evolution together with its natural extension, which is the natural selection, at the level of metaphor. This situation is clearly observed in Neo-Schumpeterian evolutionary economics models whereas the perception of natural selection at metaphor level is implicitly observed in the new evolutionary economics which does not perceive evolution in terms of Lamarckian and Darwinist concepts and which applies the second law of thermodynamic. However, the creation of information, the use of information by companies, and the existence of imitating companies illustrate that they do not exclude new evolutionary economics too much.

These approaches have basically the same answer for the question of which evolutionary theory. Veblen, the most eminent representative of traditional evolutionary economics, indicates that the evolution of the individual is Darwinian whereas the socioeconomic evolution has to follow a Lamarckian evolution due to the mechanism of habit transfers from one generation to another. The evolution of institutions or the evolution of societies remains closer to Lamarckian evolution. However, Veblen has never denied the importance of inheritance, variation and selection which belong to Darwinist evolution. Similarly, Nelson and Winter, leading economists of Neo-Schumpeterian evolution have indicated that socio-economic evolution has to be Lamarckian, but also adopted Darwinist three fundamental concepts into their works (Hodgson 1997), and opted for technology as their unit of selection.

So far, in our evolutionary economics classification it remains to be an uncertain issue into which category does the most important evolutionary economist Schumpeter exactly fall. Schumpeter‟s preference to use the word evolution only as change or development illustrates that Schumpeter excludes "Darwinist process in evolution" (Hodgson 1997: 140). Besides, it is also noticed that Schumpeter does not believe that it would be beneficial to use too much biological meta-

phors (Foster 1997). However, Schumpeter‟s deployment of biological metaphors in his development and entrepreneurial theories is undeniable (Kelm 1997).

It is true that Schumpeter‟s evolution theory is out of Lamarckian or Darwinian evolution concepts (Kelm 1997). Schumpeter used evolution to demonstrate the contrary of static, and his definition for evolution, as defined above, is not comprised of natural selection, however, none of them shows that Schumpeter is not an evolutionary economist.

The concepts that Schumpeter used have been a source of inspiration for Neo-Schumpeterian and new evolutionary economics. His indication that evolution is an endogenous change process, his equilibrium propensity, and his non-equilibrium concepts, his emphasis on uncertainty, and his indication that the nature of economics evolution is imbalanced actually demonstrate that Schumpeter could be categorized both in Neo-Schumpeterian and new evolutionary economics categories.

As a conclusion, we consider that, both within the framework of Schumpeter‟s ideas concerning evolution, and the ideas laid out by evolutionary economics, perceiving evolution at metaphor level would be beneficial for the development of evolutionary economics, and would also overcome the bottleneck created by the hesitations which derive from the ideas existing at theoretical level. In this context, evolutionary economics could go beyond without being an alternative to mainstream economy as laid out in the heading of article Hogdson 2007 „evolutionary and institutional economics as the new mainstream‟.

REFERENCES:

1. Schumpeter, Joseph. A. (1954) History of Economic Analysis. Allen and Unwin, London
2. Schumpeter, Joseph A. (2005), “Development,” Journal of Economic Literature, 43: 108-120.
3. Reinert A. Sophus (2006) “ Darwin And The Body Politic: Schaffle, Veblen And The Shift of Biological Metaphor In economics” Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 8, 1-17
4. Prigogine, Ilya (2005) “The Rediscovery of Values And The Opening of Economics” The Evolutionary Foundations of Economics Ed by Kurt Dopfer Cambridge Press, 61-69
5. Mokyr, Joel (1991) “Evolutionary Biology Technological Change and Economic History” Bulletin of Economic Research, 43(2), 127-149
6. Hodgson Geoffrey(2007) “Evolutionary and Institutional Economics as The New Mainstream?” Evolutionary, Institutional Economics Review 7-25 (2007)

EVOLUTIONARY ECONOMICS AND THE COMPETITION BETWEEN SCIENTIFIC PARADIGMS

TSITSINO DZOTSENIDZE
Ph.D. in Economics, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia.

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.005

ANNA KIRIAKIDI
MA in public administration, Akaki Tsereteli State University, Kutaisi, Georgia.

KEYWORDS: CLASSICAL ECONOMICS, NEO-CLASSICAL ECONOMICS, EVOLUTIONARY THEORY, NEO-SCHUMPETERIAN EVOLUTIONARY THEORY

SUMMARY

The choice of physics as a model for the development of economic theory, a methodological direction which has been particularly dominant since the Second World War, has increasingly been criticized by economists, and not only by evolutionary economists, but by members of a variety of schools. Many of these critics see biology as an alternative methodological direction that merits investigation. Modelling economics on biology is not a new idea; it is an attempt to revisit a number of questions which were left behind at the turn of the twentiieth century. Thus the fundamental question is whether the concept of evolutionary economics was abandoned prematurely, or for good reasons.

At present, it seems that the unifying position of these different "evolutionists" seems to be a growing contempt with the neoclassical economics, especially to its simplifying assumptions, which take inventions, innovations and dissemination of information as external variables

The concepts that Schumpeter used have been a source of inspiration for Neo-Schumpeterian and new evolutionary economics. His indication that evolution is an endogenous change process, his equilibrium propensity, and his non-equilibrium concepts, his emphasis on uncertainty, and his indication that the nature of economics evolution is imbalanced actually demonstrate that Schumpeter could be categorized both in Neo-Schumpeterian and new evolutionary economics categories.

MANAGING OF THE 2008 FINANCIAL CRISIS BY THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA AND ITS IMPACT ON THE BUSINESS SECTOR

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.006

JETON MAZLLAMI
Assistant professor of SEEU Tetovo, Macedonia

IZET ZEQIRI
Full professor of SEEU Tetovo, Macedonia

BRIKEND AZIRI
Associate professor of STU Tetovo, Macedonia

KEYWORDS: ANTI CRISIS MEASURES, SME'S, INVESTMENTS, EMPLOYMENT ACT

1. INTRUDUCTION

The global financial crisis of the first decade of this century deserves special attention and treatment as one of the most important economic events since the oil crisis of the 70s. The global financial crisis gave a severe blow to the world economy development in general. The negative effects of the global financial crisis began to feel mostly in 2008. Almost all the national economies, including the Macedonian economy, were faced with the challenges of financial instability. Due to the created situation the government introduced a wide range of anti-crisis measures with the aim of insuring financial stability in the country. But, in the case of the Republic of Macedonia, until now there is a gap in research, regarding the consequences of the global financial crisis on business in general and small and medium sized enterprises in particular. Although this paper summarizes the main macroeconomic effects of the global financial crisis on the Macedonia economy, still it is more focused on the effects of the global financial crisis on SME's. In fact this paper is based on a large scale research of SME's in the Pollog region, being one of the biggest and most specific regions in the country, but from the point of view of capital owners.

A number of analysts, as the official starting date of the global financial crisis consider-9 August 2007, the date of the disorders seen in the interbank market in the relation American-European markets. In fact, after a long period of interest rate stability of the national banks of European countries on average 4%, on August 9, 2007 came to its growth in 4.4%. This led to the appearance of the impression that banks have no willingness to lend to each other and this is the result of their lack of liquidity. The same situation occurred in European money markets, both in the U.S. For this reason, the same day, European Central Bank intervened with the release of an amount of 95 billion Euros to increase the liquidity of the market, while U.S. Federal Reserve's also intervened with an amount of 24 billion dollars. However, such interventions which were repeated many times in the coming months could not affect the stabilisation of the markets.

The economy of the R.M. did not have the necessary immunity to face the worldwide "virus" created by the Global financial crisis. In order to prevent and alleviate the negative consequences from this virus, the government of the RM in 2008 and 2009 has implemented anti-crisis package of measures. The main purpose of this paper is to provide an analysis of the impact of the global financial crisis on SME's in the Pollog region, rather than providing an extensive review of global financial crisis and their impact on the world economy in general.

2. LITERATURE REVIEW

The financial crisis shall mean a stated range of threats to stability, security and functionality of the financial system in a national economy. Financial crisis is usually developed, followed or accompanied by a collapse in prices of securities, even though in the absence of financial crisis, an overall drastical decrease of the prices was also marked. The financial crisis usually means a panic in which depositors and lenders tend to withdraw their financial assets from financial institutions and markets, in which case the banks are threatened by insolvency. However, panic may be only one phase of a long period of instability. The financial crisis usually encourages recession, even though many recessions have not been announced by financial crisis. Financial crisis begins with an economic shock and ends with the stabilisation and normalization of the market. (Brunner, Bott, 2009, p. 20)

When it comes to financial crises, we should consider that they have been always caused by a specific occurrence. Such occurrences usually have the following characteristics (Brunner, Bott, 2009, p. 22):

- Wide the occurrence must be so great that can cause a system oscillation
- The rare and unique. In order to cause a change, according to the investors' attitudes, it must necessarily be specific, authentic, and evident that it is not a coincidence.
- Surprising, by definition, in order to be the cause of changes the relevant occurrence must be unpredictable

and must appear as a surprise for the market players.

The costs of crises are considerable—and taxpayers foot the bill. Indeed, one of the lessons of experience is that the liabilities of the banking system are in fact contingent public debt: the banking industry privatizes its gains and socializes its losses as soon as those losses become large enough to wipe out its equity, and sometimes even before. According to a superb database put together by researchers at the World Bank in 2003, there had been 117 systemic banking crises (in which much or all of the capital of the system was exhausted) in ninety-three countries since the late 1970s. Twenty-seven of these crises imposed fiscal costs equal to or exceeding 10 percent of GDP. In other words, they involved a jump in public debt equal to 10 percent of GDP. Often the cost was much more. The most expensive crises were those in Indonesia after 1997 and in Argentina in the early 1980s, both of which cost taxpayers 55 percent of GDP. (Wolf, 2008, p. 32).

The global financial crisis of the first decade of this century deserves special attention and treatment as one of the most important economic events since the Great Depression of the interwar period, the oil crisis of the 70s.

The financial crisis that is wreaking havoc in financial markets in the U.S. and across the world has its origins in an asset price bubble that interacted with new kinds of financial innovations which masked risk, with companies which failed to follow their own risk management procedures, and with regulators and supervisors who failed to restrain excessive taking. We start by giving the factors that we judge contributed to the bubble in home prices and its interaction with financial markets. We then turn our attention to the issue of increases in capital requirements for financial institutions. Lack of capital, or excess leverage, was only one of the culprits in the disaster; however, raising capital requirements is an important step towards a more stable financial sector (Baily, Elliott, 2011, p.59).

3. MANAGING THE 2008 FINANCIAL CRISIS BY THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

The economy of the R.M. did not have the necessary immunity to face the worldwide “virus” created by the Global financial crisis. In order to prevent and alleviate the negative consequences from this virus, the government of the RM during the period 2008-2010 has implemented some anti-crisis package of measures. From 2008 to 2009, the government has introduced three packages of anti-crisis measures and a fourth one during 2010 (Mazllami, Zeqiri and Aziri, 2011, p.59).

3.1. The first package of the anti-crisis measures

The financial crisis was felt profoundly in the half of 2008; therefore the RM government in November 2008 brought the first set of anti-crisis measures. This package included tax relief measures: profit tax, tax farmers, reduction of customs and social contributions, etc., which reached the value of 330 million Euros. The purpose of this package was directed towards the real sector, in order to protect the liquidity of the economic subjects that were at risk and the protection of bankruptcy with which many people would lose their jobs.

This package had a superficial and indirect effect by favouring the most evil loaners and not the people who were really affected by the financial crisis.

3.2. The second package of the anti-crisis measures

After the implementation of the first package the Macedonian government, in addition, intervened with a second package, bringing 8-year program of realization of infrastructural projects in the amount of EUR 8 billion. This program should include road and railway projects, projects in the energy sector, residential construction and sports, environmental projects etc. The government in this case plans to conclude the financial design of the railway towards Bulgaria as well as the revitalization a part of the hydroelectric power plants in Bitola and the network of high conductors..

The Government of the Republic of Macedonia, through the liberal policy of public investment, government expenditures, wanted to give a stimulus to the development of the economy, but on the other hand, those projects were not inclusive because it was only invested in one part of the territory, and by creating unproductive infrastructure projects (Skopje 2014), did not let us understand that these measures will give a new spirit to the domestic economy in all parts of the territory of RM.

3.3. The third package of the anti-crisis measures

The negative effects of financial crisis continued in 2009, where the first quarter marked the deepest recession in the economy of R. of Macedonia, as well as in many countries of the EU and the U.S. The government of RM, considering this situation created, decided to release the third package of anti-crisis measures in April 2009, the most serious package in direction of alleviating the recession deepened in this country. The measures taken by the government in large part were harmonized with the approaches of the business community and economic experts. This package contains the structure included 70 anti-crisis measures in three segments: *The budgets rebalance for 2009, Credit support of economic subjects and other measures to support economic entities-companies.*

Rebalance of the budget for 2009 The rebalance of the budget for 2009 would cut the budget for about 9%, by rationalizing expenditures to about 173 million Euros (10.6 billion denars). Through the rebalance, the government wanted to convey the safety message about the possible budget deficit, projected by the level of 2,8% of GDP by reducing public spending seriously in many areas(high budget deficit poses a

serious problem in many EU member countries as Greece and Spain). Here we will mention some of the stated measures:

- Temporary interruption of employment (in 2009) in the state administration and public sector (except for employment that are provided by the National Programme for the benefit of the right of EU accession and implementation of the Ohrid FA-ent);
- 10% of salary increase in the state in 2010 is delayed (the scheduled November2009);
- Average reduction of about 16% of current expenditure items of all budget users;
- Reducing the number of trips and number of delegations;
- Reduction of Representation expenses, advertising and sponsorship of budget users;
- The control of employment of temporary employment agencies, and control of eventual payment of these people engaged in public institutions, etc.;
- Immediate termination of giving bonuses and reducing other costs of public enterprises;
- Reduction of capital expenditure and public enterprises;
- Part of government capital expenditure projects will be protracted and would take the new dynamics of implementation and payment.

Credit supports of economic subjects-companies represent the second segment of the third package, which directly supported the real sector of the credit lines of the European Investment Bank. Credit lines for support of small and medium sized enterprises reached the amount of 100 million Euros. The government provided additional funding sources from the commercial banking sector worth 50-100 million Euros. In order to use these credit lines, small and medium enterprises had to meet the basic requirement: maintaining staff numbers and the orientation towards exports. Funds received from credit lines could be used to support 50% of exports and 50% in the reprogramming of loans taken.

Credit support package contains four programs of economic subjects, including:

- Co-financial long term loans for investment in the value of 50% and the full guarantee of the share of co financed and interest rate subsidies;
- Co-financing of short-term loans for cash flow value of 50% and guarantee of a full co financial part of, and interest rate subsidies;
- Subvention of interest loans approved by commercial banks;
- Guarantee program.

The co-financing of long-term investment programme loans guaranteed a complete co financial part, and of interest subsidy was accomplished through the Macedonian Bank for Development Support (MBDS) worth 70 million Euros (35 million euro from EIB and 35 million Euros from commercial banks in the country).

Key Components and the maximum loan term are predicted to be: *up to 20.000 Euros for micro firms; up to 150.000 Euros for small firms and up to 500.000 Euros for medium firms,* with these condition: payment term 5 years old and 12 months grace period and interest rates in ProCredit maximum 3-month Euribor +4% annually (higher rate 6%).

According to the program for co-financing and guarantee loans for cash flow and anticipated interest rate subsidy to be allocated funds in the amount of 90 million Euros (45 million euro from EIB and 45 million Euros from commercial banks) in the country. Major components and the maximum value of short-term loans are provided: u*p to 10.000 Euros for micro firms; up to 70.000 Euros for small firms and up to 200.000 Euros for medium firms* with these condition: p*ayment term: 12 months* and i*nterest rates in maximum 3-month Euribor +4% annually (higher rate 6%).*

The programme for subsidizing the interest on short-term loans for cash flow provides for a value of 15 million. Through the MBDS 5% will be subsidized by the general interest provided that the remaining portion that the loaner of commercial bank will pay is not higher than Euribor 3m +4% annually (maximum 6% per year) . Key Components and the maximum term loans are determined as follows: *up to 10.000 Euros for micro firms; up to 70.000 Euros for micro firms; up to 200.000 Euros for micro firms;* with these condition: *payment term: 12 months.*

The programs for guarantees provided by MBDS would include guarantees for entities that would implement the contractual obligations, as well as those that will appear in foreign markets and other types of guarantees. These programs occupy a value of 15 million.

Other measures to support economic entities that have been brought by the government:

- 54-measures to simplify procedures and customs operations in order to quickly move goods at the borders. All this is stipulated in the second stage regulator of Gilotina.
- 10 harmonized measures with the interests of rooms in the country.
- Some concrete measures in support of carriers in the transport sector in coordination with unions Makamtrans (Agency of the transport trade unions in Macedonia).

3.4. The fourth package of anti-crisis measures

The Government of the Republic of Macedonia in March 2010 unveiled the fourth package of anti-crisis measures. This package itself includes 23 different types of measures dedicated sectors, procedures, different laws, etc., in more detail following anti-crisis measures will be presented to the fourth package.

Measure-1:

- Changing the conditions for using credit lines from the EIB and MBDS. Limitation of interest rates during the first 6%, limitation of the maximum interest rate for the second year to 7,5%
- Change in value of individual loans to final destination (micro trade to 40.000 Euros to 400.000 small commercial euro 3.500.000 euro commercial medium)
- Expand of possibilities with what commercial companies will have access to compete for division of these loans.

Measure-2:

- Changes and fulfilling of the VAT law,
- The possibility of electronic tracking of periodic financial reports bank accounts to the Revenue Department Public,
- Separation of the day payment of obligations to the gross salary and contributions to the obligation to VAT from 15 up on 25 next month,
- Raising the threshold of registration in the VAT from 1.3 million to 2.0 million denars.

Measure-3: Fulfilling and changing the Law on Housing, which will enable the purchase of state-owned apartments by the holder of the right of residence and who have owed for not paying rent. The debt will be calculated on the price of the apartment and will be paid by the date specified in the contract.

Measure-4: Facilitating the criteria for receiving financial support in accordance Program for financial support to agriculture in 2010

Measure-5: Fulfilling and changing the Law on Spatial and Urban Planning, OG nr.91/2009, namely section, 17, added that the law applies to the initiatives set for commercial buildings with character.

Measure-6: The harmonization of the Law on Construction Land and Building Law in respect of deadlines for construction in order to delay the deadline for obtaining approval for the construction of a building of category 1 and 2 in 10 years, category 3 to 6-years and category 4 - 5 in 4-years.

Measure-7: Fulfilling and changing the Law on spatial planning and urban in terms of prolongation of the deadline for obtaining approval for construction from one to two years.

Measure-8: Reduction of compensation for the privatization of construction land for 30% of legal persons.

Measure-9: Implementation of credit line for firms (micro, small and medium) with the guarantee scheme by MBDS the total 15 million Euros.

Measure-10: The harmonization of procedures for making grants under the Programme for financial support for rural development and IPARD program with procedures for obtaining loans in commercial banks in order to create equal access in the preparation of business plans and documentation, which will be needed for both cases.

Measure-11: Prohibition of import of products produced without the standard HACCAP, CE) in order to protect domestic producers and consumers.

Measure-12: Reduction of compensation for the use of financial services brief statement from the annual account, the Central Registry of the annual accounts on an annual lump sum of 8000 denars, with unlimited access to 500 monthly information to companies who use this service.

Measure-13: Bringing the law establishing the Agency for Foreign Investment in RM and export promotion.

Measure-14: Building more accessories to travellers in the corridor of 8 and 10 and note of Markel building commercial buildings, with which will be a transit enables travellers to contribute to the development of national economy.

Measure-15: Creating a manual, which in detail will be described the procedures for obtaining DUP (Detailed Urban Plan) and procedures for granting building permits, along with documentation, and establishing communication between the institutions that must share consent (opinion) adequate.

Measure-16: Changes in the Building Law in terms of reducing the procedures: not given permission for use of facilities, but the report from the technical review committee to be final.

Measure-17: Changing the Law on transport of passengers in road traffic, which will reduce the volume of administrative procedures, with which Ministry of Transport and Communications will use data from system EXIM.

Measure-18: Reduction of procedures for processing the GUP (General Urban Plan) the rule which will be a need for Surveying-date basis in the preparation of the Urban Plan.

Measure-19: Setting administrative access control data necessary for applying for the financial aid by using the support program to reduce application costs.

Measure-20: Establishment of a fund for the rehabilitation of agricultural land with the aim of providing unemployed individuals residing in rural areas. Measures will be implemented under the Law on agricultural land and grant program for agricultural land in state ownership for revitalization.

Measure-21: Part of the mechanisms which supplies agricultural Ministry of Agriculture Forestry and Water Revolving Funds of funds donated by the Japanese Government for the supply of agricultural equipment, to be allocated to individuals, which will be given revitilazed land by Measure 20.

Measure-22: Amendments to the Law of Economic Chamber, which will be possible with equal treatment for the all customs matters of economic chambers registered in the RM.

Measure-23: Amendments to the Law on denationalization, or reduction procedures, which, in addition to other legal proceedings, will make a ruling on the viability of the second instance commission for denationalization.

4. THE EFFECTS OF THE ANTI CRISIS MEASURES AND REDUCING THE NEGATIVE EFFECTS OF THE FINANCIAL CRISIS IN THE BUSINESS SECTOR

The economy of the region represents a complex collection of all economic activities, local and national policies, including a number of factors determining it. The national

economy represents quite complex symbiosis of all local or regional economies of the country. Constant functioning of branches of economic activities in general represents a necessary condition to sustainable development of a regional or national economy. The negative impact of internal and external factors has managed to shift the economies of the different set of economic stability many times. The last case was the global financial crisis, which, with its negative impact, shocked the global economy, causing them the most severe recessions of recent years.

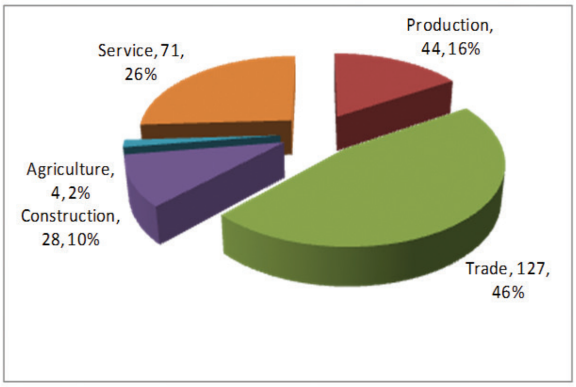
Considering that this crisis has been very tough and ruthless to all economies, without choosing the size or extent of their economic development, we decided to implement this research to evaluate the negative effects that this crisis has caused to the business sector in the Pollog region.

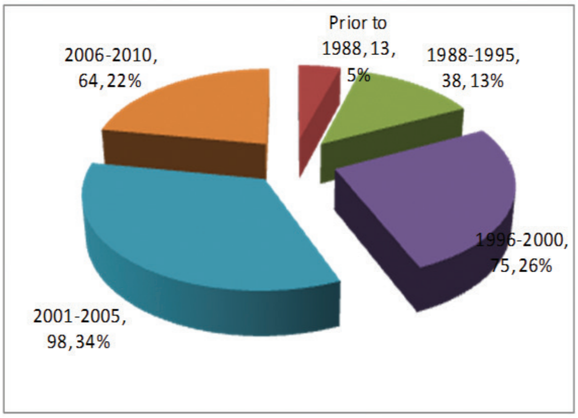
The Pollog region is known as a region of private initiatives and the executor of many successful businesses. These businesses have realized high profits for the owners of these businesses, but the global financial crisis, significantly, has led in this direction.

Sample description

The survey sample includes 288 Small and medium sized enterprises from the Pollog region. As can be noticed from the data presented in table 2, the sample includes SME's of different characteristics when it comes to the industrial branch they are active in, date and reasons of creations, level of economic activity etc.

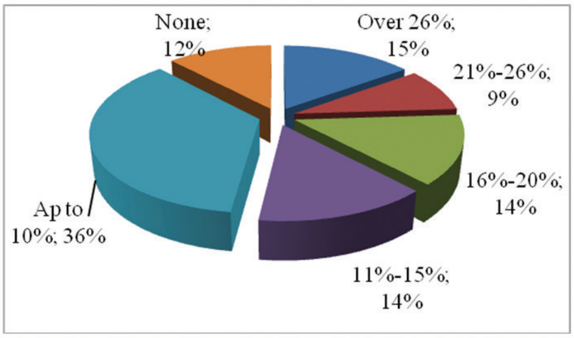
Chart 1: Sample description by activity and period of foundation





As can be seen from table 2 the sample is dominated by companies that deal with trade. Besides this most analysed companies are founded in the period 1996-2005.

The global economic crisis, though not in the same measure, has affected all the small and medium businesses in the Pollog region. This is proved by the fact that 12% of owners of small and medium businesses stated that their company's activity is not reduced at all during the global economic crisis. Over 1/3 of companies have declined to 10% of their activity during the global economic crisis and only 15% have decreased their activity over 26%. The rest of the businesses surveyed have decreased activity between 10% -25% during the global economic crisis, (see chart 1).



The research showed a very high degree of dissatisfaction among owners of small and medium businesses in the Pollog region, with the support for dealing with economic crisis provided by the central government through the anti-crisis measures, (see table 1).

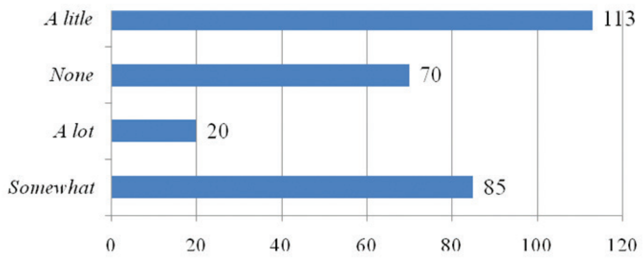
Table 1: Satisfaction of businesses with government anti-crisis steps

Answer	n	%
None	183	*63,763*
Little	56	*19,512*
In a way	38	*13,24*
Satisfied	9	*3,1359*
Very satisfied	1	*0,3484*

Source: *Authors calculations-The questionnaire was conducted in 288 SME's in Pollog Region*

Tax reform, i.e. non-payment of tax on profit for the year 2010, as a step towards lessening the negative effects of global economic crisis, it has provided not nearly the expected effects on the region Pollog. This is confirmed by the fact that over 24% of entrepreneurs have declared that this measure has not softened at all the negative effects of the economic crisis, while close to 40% of the respondents stated that this measure has helped alleviate some negative effects of global economic crisis. In addition, a quarter of respondents consider that the waiving of tax on profit for the year 2010 has been some help in alleviating the consequences of the crisis. Only 7% of the respondents stated that this measure has helped their company in dealing with global economic crisis, (see chart 2).

Chart 3: Impact of non-payment of tax on profit for the year 2010 to alleviate the negative effects of global economic crisis in the region of Pollog



The government of Macedonia, up to March 2010, has approved four anti-crisis packages of measures which have been a very broad spectrum.

The most significant impact of anti-crisis measures is seen in the established firms in the period until 1988 in comparison with other firm's analyzed periods. From surveyed companies in this period, 53, 85% declared that these measures have had little impact or have been to some extent influential (23.08% and 30.77%) while 46.15% stated that these measures have not been impact on their businesses, (Table 2).

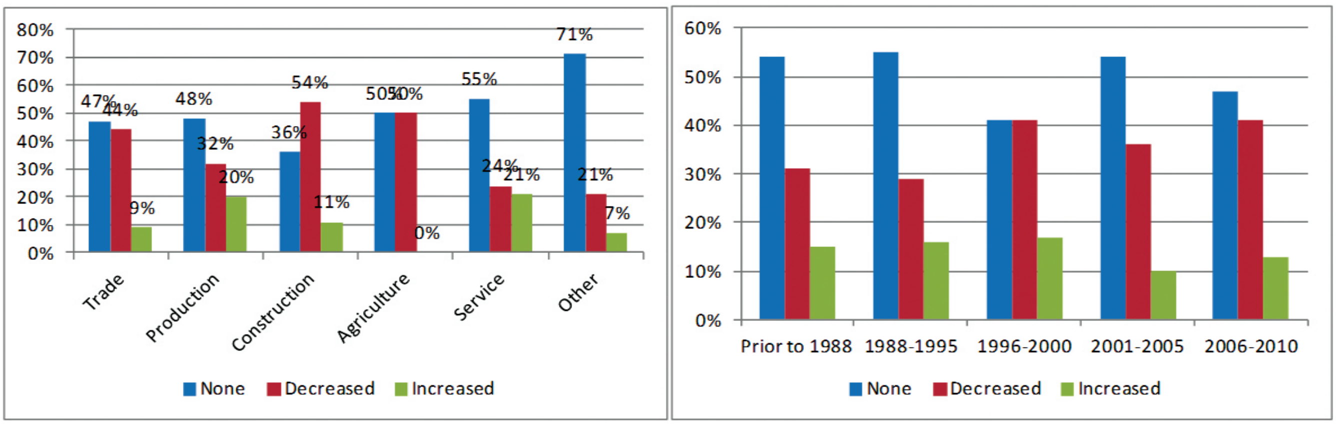
Table 2: The influence of anti-crisis measures in business (%)

Seniority of business	Not at all	Little	To some point	Satis-fied	A lot
-1988	46,15	23,08	30,77	0,00	0,00
1989-1995	57,89	21,05	18,42	2,63	0,00
1996-2000	55,41	25,68	13,51	5,41	0,00
2001-2006	68,69	13,13	14,14	4,04	0,00
2006-2010	71,88	20,31	4,69	3,13	0,00

Source: *Authors calculations-The questionnaire was conducted in 288 SME's in Pollog Region*

As can be noticed from the data presented in chart 4 all industries have noticed the negative effects of the global financial crisis when it comes to the level of investments. The highest decrease is among agricultural and trade companies as well as companies that have been founded in the period 2006-2010.

Chart 4: The global financial crisis and investments in the Pollog region



Non impact of anti-crisis measures become most significant in most of the firms established closer to the global financial crisis (55.41% -71.88%), but within these periods is presented a smaller number of firms (2.63 % -5.41%) that are satisfied by the anti-crisis measures.

From the correlation of seniority of business and the possibility of turning positive in 2010 following findings emerge, (see Table 3).

Table 3: Will 2010 mark a positive turnaround?

Seniority of business	Not at all	Little	To some point	A lot
-1988	7,69%	30,77%	46,15%	15,38%
1989-1995	15,79%	21,05%	50,00%	13,16%
1996-2000	14,67%	14,67%	58,67%	12,00%
2001-2006	23,47%	28,57%	40,82%	7,14%
2006-2010	20,31%	15,63%	53,13%	10,94%

Source: *Authors calculations-The questionnaire was conducted in 288 SME's in Pollog Region*

The most significant belief in the positive turnaround of the year 2010 is seen in the older tradition businesses. About 15,38% of the respondents from the period 1988 declare that a positive turnaround is going to happen in 2010, 76,92%belive in a small turnaround, to some extend (30,77% and 46,15%), while only 7,69% don't believe in a situation improvement.

Firms state of the period 1989-1995 is the following one: about 13.16% that 2010 will have more positive twist, while 71.50% believe there will be little and to some extent (21.05% and 50.00%), while 15.79% do not believe that will have improvement of the situation.

Analyses made for the period 1996-2000 show that about 12.00% of firms believe that the 2010 will turn more positive, while 73.33% believe there will be little improvement and to some extent (14, 67% and 58.66%), while 14.67% do not believe that will have improvement of the situation.

About 23.47 of the firms show pessimism in the improvement of the situation in the period of 2001-2005, while 69.39% are optimistic and to some extent that little improvements will be made (28.57% and 40.82%); while 7.14 % think there will be many improvements in their businesses.

According to analysis made for the period 2006-2010 we can conclude that about 10.94% of firms of this period believe that 2010 will turn more positive while the 68.75% believe there will be few and to some extent (15.63 % and 53.13%), and 20.31% do not believe that will have improvement of the situation.

5. CONCLUSION AND RECOMMENDATION

The economy of Macedonia, in 2009, highlighted the effects of the global financial crisis. Perhaps the first effects were felt in the last quarter of 2008- but with more evident consequences in 2009. In order to prevent and alleviate the negative consequences from the global financial crisis, the government of the RM has implemented four anti-crisis measures.

The research showed a very high degree of dissatisfaction among owners of small and medium businesses in the Pollog region, with the support for dealing with economic crisis provided by the central government through the anti-crisis measures.

Older companies proved to be more resistant to the negative effects of the global financial crisis.

The impact of anti-crisis measures was not balanced in all regions of the Republic of Macedonia. The consequences of the global financial crisis in Polog are very evident.

The general impression of the more of surveyed SME's in Pollog region is that the impact of packet of anti crisis measures undertaken by government of RM was very pal.

Our opinion is that the government should take an active policy aimed at the real revival of the proposed anti-crisis measures. In other hand the government must be cooperative with the local government in order to improve the business climate for the business sector.

REFERENCES:

1. Berkmen, P. Gelos, G., Rennhack, R. and Walsh, J.P., 1999. *The Global Financial Crisis: Explaining Cross-Country Differences in the Output Impact*. Washington: International Monetary Fund.
2. Brumer, R.F., Charled, A. and Bott, Ch, A., 2009. *The Dynamics of a Financial Dislocation: The Pani cof 2007 and the Subprime Crisis, Insights into the Global Financial Crisis*. Virginia: CFA Institute Publishing.
3. Government of R. Macedonia, 2009. Cabinet of Vice premier, *Third packet ant crisis measures,* [online] Available at: <http://www.vicepremier.gov.mk/?q=node/451>, [Accessed 05 October 2011].
4. Muchau, W., 2010. *The Meltdown Years: The Unfolding of the Global Economic Crisis***.** New York: McGraw/Hill Publishing.
5. Mazllami, J., Zeqiri, Z. and Aziri, B., 2011. *The Impact of the Global Financial Crisis on the Macedonian Economy: An Analysis of the Pollog Region*. Saarbrucken: LAP Lambert Academic Publishing GmbH & Co. KG.
6. Turner, G., 2008. *The Credit Crunch Housing Bubbles, Globalization and the Worldwide Economic Crisis*. London: Pluto Press,.
7. World Trade Organization, 2009. *World Trade Report 2009 (pdf): Trade Policy Commitments and Contingency Measures: How Can Trade Remain Open in Time of Crisis?* Available at: [Accessed 05 October 2011].
8. <http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr09_brochure_e.pdf>

MANAGING OF THE 2008 FINANCIAL CRISIS BY THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA AND ITS IMPACT ON THE BUSINESS SECTOR

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.006

JETON MAZLLAMI
Assistant professor of SEEU Tetovo, Macedonia

IZET ZEQIRI
Full professor of SEEU Tetovo, Macedonia

BRIKEND AZIRI
Associate professor of STU Tetovo, Macedonia

KEYWORDS: ANTI CRISIS MEASURES, SME'S, INVESTMENTS, EMPLOYMENT ACT

SUMMARY

The economy of the R.M. did not have the necessary immunity to face the worldwide consequences of the global financial crisis that hit most of the western national economies a few years ago. In order to prevent and alleviate the negative consequences, the government of the RM during the period from 2008 to 2010 has taken some anti-crisis package of measures. The government has introduced four packages of anti-crisis measures in the period 2008-2010. The aim of this paper is to analyze how the government of the Republic of Macedonia facing with the 2008 financial crisis, how the government was implement the anti crisis measures and finally what is the impact of financial crisis in the business sector with special emphasize the Pollog region. A large scale survey in SME's has been conducted in order to get a clearer picture from the business point of view.

გლობალიზაცია, ევროკავშირი და საქართველო

GLOBALIZATION, THE EUROPEAN UNION AND GEORGIA

IDENTIFICATION AND CHARACTERISTICS OF THE LEADERS OF THE EUROPEAN MARKET OF LOGISTIC SERVICES

REGINA DEMIANIUK, PhD
Faculty of Economic and Legal Sciences,
Siedlce University of Natural Sciences and Humanities, Poland

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.007

KEYWORDS: LOGISTIC SERVICE, EUROPEAN TFL, SNCF

1. The value of logistic market in European countries

Logistics is gaining importance, both within Europe and on a global scale. The global logistic industry is estimated at 5,4 trillion euro or 13.8% of the global GDP. On average, logistic costs account for 10-15% of the financial cost of finished product. In the European Union (EU) logistics share of GDP reaches 20-25%. The share of transport spending in the final product in the European Union is 11%. [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:l24456]. Value of logistic market in Europe in 2012 and 2014 is presented in Table 1.

Table 1. European leader countries in terms of logistic market value in 2012 and 2014 (in billion Euro)

Specification of market	Position in the ranking in 2012	in 2012 in billion Euro	Position in the ranking in 2014	in 2014 in billion Euro
Germany	1	228.0	1	235.0
France	2	126.3	2	124.7
Great Britain	3	99.2	3	95.6
Italy	4	75.2	5	71.0
Spain	5	70.6	4	71.9
The Netherlands	6	47.6	6	56.4
Poland	7	45.0	7	53.4
Norway	8	30.1	9	31.6
Sweden	9	29.7	10	27.6
Belgium	10	29.7	8	32.4

Source: Compiled on the basis of: *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2013/2014*, Fraunhofer SCS, Nuremberg,http://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/TOP100_Executive_Summary_20132014.pdf;*Top 100 in European Transport and Logistic Services 2015/2016*, Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services SCS, Nuremberg, https://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/Top 100 EU 2015 Executive Summary.pdf, (Date of access: May 20, 2017).

As show in Table 1, Germany is the European leader of logistics. The value of logistic market in Germany was estimated at 228 billion Euro in 2012. Overall, the value of the European market (for 30 countries) was assessed at 930 billion Euro in *„Top 100 in European Transport and Logistic Services 2013/2014"* report. The group of the next 10 countries in 2012 included: Finland, where the value of logistic market amounts to 22.3 bn Euro, Switzerland – 22.1 bn Euro, Austria – 18.8 bn Euro, Greece 16.7 bn Euro, Denmark- 14.9 bn Euro, the Czech Republic – 9.8 bn Euro, Romania – 6.9 bn Euro, Portugal – 6.9 bn Euro, Irleand – 6.4 bn Euro, Hungary – 4.2 bn Euro. On the other hand, the value of logistic market in Luxembourg amounted to 3.3 bn Euro, Slovakia - 3.0 bn Euro, Latvia- 2.6 bn Euro, Bulgaria – 2.5 bn Euro, Estonia – 2.2 bn Euro, Croatia – 2.1 bn Euro, Slovenia – 1.8 bn Euro, Cyprus – 0.7 bn Euro, Malta – 0.3 bn Euro.

In 2014, the value of German logistic market was estimated at 235 billion Euro, and the value of the European market was assessed at 960 billion Euro in *„Top 100 in European Transport and Logistic Services 2015/2016"* report. The top ten countries in 2014 included: France, where the value of logistic market amounts to 124.7 bn Euro, Great Britain – 95.6 bn Euro, Spain – 71.9 bn Euro, Italy – 71.0 bn Euro, the Netherlands – 56.4 bn Euro, Poland – 53.4 bn Euro, Belgium – 32.4 bn Euro, Norway – 31.6 bn Euro, Sweden – 27.6 bn Euro. The logistic market value in other countries in 2014 was as follows: Switzerland – 22 bn Euro, Finland – 20.8 bn Euro, Greece – 19.3 bn Euro, Austria – 19.1 bn Euro, Denmark – 14.9 bn Euro, Czech Republic – 10.7 bn Euro, Romania – 7.9 bn Euro, Portugal – 7.7 bn Euro, Ireland 6.4 bn Euro, Hungary – 4.9 bn Euro, Slovakia – 3.4 bn Euro, Luxembourg – 3.1 bn Euro, Bulgaria – 3.1 bn Euro, Latvia – 2.9 bn Euro, Lithuania – 2.6 bn Euro, Estonia – 2.2 bn Euro, Croatia – 2.1 bn Euro, Slovenia – 2.1 bn Euro, Cyprus – 0.7 bn Euro, Malta – 0.3 bn Euro.

2. Leaders of the European TFL (transport, forwarding, logistics) market

Outsourcing of logistic activities made by enterprises caused the development of logistic operators that are named as 3PL [See more: Demianiuk, R. (2015)]. Contract logistics is understood as cooperation, which is the subject of the contract and consists in transferring the logistic functions to the external contractor by the company. The logistic operator can take steps towards an integration of activities and advanced cooperation between 3PL operators and their partners in order to manage the entire supply chain system. A logistic service provider will move to another level of involvement - fourth-party logistics provider (4PL). The management of the entire supply chain in the conjunction with e-business allows to separate the highest level of operator's involvement – 5 PL [See more: Fechner, I., Szyszka, G. (ed.), (2012), p. 21 – 26].

TFL market is developed by logistics, transport, forwarding, warehouse, delivery and postal companies which contribute to cargo operations within the framework

of contract logistics [Fechner, I., Szyszka, G. (ed.), (2014), p. 27]. The most important link in the European and world TFL market are logistic operators who are currently focusing on delivering complex and comprehensive logistic service to customers as well as providing a broad range of logistics, additional and ancillary services. Logistic operators service more and more branches. Providing logistic services on a level that satisfy customers allows the logistic operator to obtain rational benefits. However, increased competition impels logistic market participants to search for innovative solutions to meet the growing needs of customers.

Logistic operators leading in logistic service, have well qualified staff in a number of countries in the world and on different continents. Companies compile service portfolio adjusted to expectations of customers who are often from different industries. A service is complex and it covers all stages of the supply chain, from supply via production and distribution to after-sales service. The operators have a big warehouse area in different locations around the world, which considerably enhances delivering of goods in time. They actively invest in extension of logistic infrastructure. Action in accordance with „7R" principle is a basis of success of the operators. The operators continuously conduct market research and they often extend the variety of offerred services and design their own service coming up with proposals for the customer. The operators apply many e-logistic solutions. On-line transport orders can be submitted online in the country, both in export and import. They allow you to check the status of your shipment by monitoring both domestic and international shipments, allowing you to check the estimated shipping time. For example, DB Schenker allows to perform an on-line check of gas emission that is made by different means of transport, and therefore the company allows for environmental impact assessment that can be made by the customer. The choice depends on the customer. Most of the customers are large and medium-sized, domestic and international, production and commercial companies having many suppliers and receivers both in the country and around the world. The customers are interested in highly professional and complex logistic service. Companies which are leaders on the logistic market ensure a smooth movement of goods and flow of information in the service of global supply chains.

Top 10 operators of global logistic market that were included in the report *„Top 100 in European Transport and Logistic Services"* in 2012 and in 2014 are entities included in Table 2.

It can be easily noticed that the leader is a German company – DHL, which represents courier, express and parcel industry (CEP). The top ten companies in 2012 were European companies. In 2014, there were 5 European companies among 10 leader companies, 4 American and 1 Japanese company. The same report *„Top 100 in European Transport and Logistic Services"* lists the following ten European leaders of TFL market in 2012 and 2014. These are companies included in Table 3.

Turnover of Deutsche Post DHL, the leader of TFL market in Europe, decreased from 27.8 bn Euro obtained in 2012 to 25.8 bn Euro dited in 2014. Also turnover of worldwide leader of ocean cargo – Maersk A/S, shrank in Europe from 15.4 bn Euro to 14.8 bn Euro, including 2.6 bn Euro turnover from Damco International B.V. (part of Maersk) that majors

Table 2. Leaders of the global logistic market in 2012 and 2014

Position in the ranking in 2012	Leaders of global market in 2012	Home country	Logistics revenue worldwide 2012 in bn Euro	Position in the ranking in 2014	Leaders of global market in 2014	Home country	Turnover in 2014 in bn Euro
1	Deutsche Post DHL	Germany	46.3	1	Deutsche Post DHL	Germany	48.0
2	UPS Inc.	USA	41.0	2	UPS Inc.	USA	47.9
3	China Railway Group	China	40.0	3	FedEx Corp.	USA	43.2
4	FedEx Corp.	USA	34.3	4	Maersk A/S	Denmark	29.7
5	Maersk A/S	Denmark	29.7	5	DB Mobility Logistics AG	Germany	19.8
6	JSC Russian Railway	Russia	28.0	6	Union Pacific Railroad	USA	18.6
7	DB Mobility Logistics AG	Germany	19.9	7	BNSF Railway Company	USA	18.4
8	Kühne+Nagel International AG	Switzerland	17.2	8	Russian Railways	Russia	16.9
9	CMA-CGM SA	France	15.9	9	Nippon Yusen K.K (NYK Group)	Japan	16.0
10	BNSF Railway	USA	15.3	10	Kühne+Nagel International AG	Switzerland	14.5
	Total	-	287.6		Total	-	273.0

Source: Compiled on the basis of: *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2013/2014*, Fraunhofer SCS, Nuremberg, http://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/TOP100_Executive_Summary_20132014.pdf; *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2015/2016*, Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services SCS, Nuremberg, https://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/Top 100 EU 2015 Executive Summary.pdf, (Date of access: May 20, 2017).

Table 3. Leaders of European logistic market in 2012 and 2014

Position in the ranking in 2012	Leaders of European market in 2012	Home country	Logistics revenue in Europe 2012 in bn Euro	Position in the ranking in 2014	Leaders of European market in 2014	Home country	Turnover in 2014 in bn Euro
1	Deutsche Post DHL	Germany	27.8	1	Deutsche Post DHL	Germany	25.8
2	Maersk A/S	Denmark	15.4	2	DB Mobility Logistics AG	Germany	15.1
3	DB Mobility Logistics AG	Germany	14.8	3	Maersk A/S	Denmark	14.8
4	Kühne+Nagel International AG	Switzerland	10.3	4	Kühne+Nagel International AG	Switzerland	11.7
5	SNCF SA	France	9.5	5	SNCF SA	France	9.0
6	CMA-CGM SA	France	8.0	6	La Poste (Group)	France	7.1
7	La Poste	France	6.1	7	CMA-CGM SA	France	6.9
8	UPS Europe NV	Belgium	5.7	8	The Royal Mail Holdings Plc.	Great Britain	6.6
9	DSV A/S	Denmark	5.1	9	UPS Europe NV	Belgium	6.0
10	TNT Express	the Netherlands	4.7	10	DSV A/S	Denmark	5.4
	Total	-	107.4		Total	-	108.7

Source: Compiled on the basis of: *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2013/2014*,Fraunhofer SCS, Nuremberg, http://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/TOP100_Executive_Summary_20132014.pdf;*Top 100 in European Transport and Logistic Services 2015/2016*, Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services SCS, Nuremberg, https://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/Top 100 EU 2015 Executive Summary.pdf, (Date of access: May 20, 2017).

in ocean carrier. On the other hand, turnover of DB Mobility Logistics AG increased from 14.8 bn Euro in 2012 to 15.1 bn Euro in 2014. In 2014, turnover of DB Schenker Logistics (part of DB Mobility Logistics AG) accounted to 10.2 bn Euro, whereas turnover of DB Schenker Rail (part of DB Mobility Logistics AG) totalled 4.8 bn Euro. Turnover of La Poste also increased from 6.1 bn Euro to 7.1 bn Euro, including turnover of GeoPost (part of La Poste) that amounted to 4.9 bn Euro in 2014. Turnover of Dutch company – General Logistics Systems B.V. (GLS) – part of Royal Mail, amounted to 2.1 bn Euro.

Among the leaders of TFL sector on the European market in 2014, there were three companies from France, two from Germany and two from Denmark. There were also companies from Switzerland, Belgium and Great Britain. In the first ten positions, the report presented CEP services – the area of activity of analyzed business entities, in great detail. TNT Express which held tenth position in the ranking in 2012, has dropped to sixteenth position in 2014. The further ten places in the ranking were occupied by the following TFL market entities:

1. Dachser SE (Germany),
2. XPO Logistics Inc. (formerly Norbert Dentressangle SA),
3. Rhenus SE & Co. KG (Germany),
4. Mediterranean Shipping Company Holding SA (MSC) (Switzerland),
5. Gefco SA (France),
6. TNT Express (the Netherlands)
7. CEVA Group Plc, (Great Britain),
8. Volkswagen Konzernlogistik GmbH & Co.OHG (Germany),
9. STEF SA (France),
10. Bollore Holding SA (France).

Contract logistics accounts for 41% of the European logistic market volume, Warehousing and Terminal – 11%, Ocean Cargo – 9%, General Truckload (FTL) – 9%, Specialized Transportation – 8%, Bulk Logistics – 8%, CEP – 7%, Groupage/LTL – 5%, Air Freight – 2%.

There is not any Polish company from TFL sector in the top twenty of the above-mentioned ranking but many international logistic operators from the above list of TFL leaders are on the Polish TFL market. Global operators had a significant impact on the improvement in the level of competitiveness of Polish logistic market. Services and standards that were previously new and unknown in Poland became available. Having analyzed interests of particular activity profiles in the revenues of logistic companies operating on the Polish market, it may be concluded that logistic companies most often focus on providing forwarding trade and transport services. Another significant profile of activity are warehousing services [Fechner, I., Szyszka, G. (ed.), (2012), p. 150-153]. An increase in the number of logistic companies providing integrated logistic service has been observed. These companies offer services, from national and international transport, through warehouse economy, to breaking bulk of goods and distribution. The leading logistic operators are characterized by increase in the number and quality of the services being offered.

On the basis of ranking published by daily ,,Rzeczpospolita'' in „LTS" supplement[1] that was devoted to TFL companies according to revenues from core TFL sales in 2011 and 2012, distribution of companies depending on the revenue shows that the Polish market is divided into big and smaller companies. The big companies provide services as logistic operator and they hold foreign and mixed capital, whereas the smaller companies with mainly Polish capital fall within the ambit of forwarding trade and road transport area [See more: Demianiuk, R., Telakowiec, K., (2013), p. 60].

1 Ranking ok. TFL companies, prepared under the direction of Prof. Halina Brdulak from Warsaw School of Economics, published in daily Rzeczpospolita", „Gazeta Prawna" (Daily Legal Newspaper).

The following table presents the ranking of TFL companies according to the value of revenues from TFL activity in 2015.

Table 4. Ten leading companies in Poland according to the amount of revenues from TFL activity for the year 2015

Position in the ranking	Company	Revenues from TFL activity in 2015 (in thou. PLN)	Capital/ Country of origin of foreign capital
1	Grupa Raben	2 144 406	foreign/100% the Netherlands
2	Schenker Sp. z o.o.	1 478 340	Polish
3	DPD Polska Sp. z o.o.	1 163 591	foreign/100% France
4	LOTOS Kolej Sp. z o.o.	669 438	Polish
5	ROHLIG SUUS Logistics S.A.	601 059	Polish
6	PEKAES	555 489	foreign/63% Luxembourg
7	DSV	544 033	foreign/ 100% Denmark
8	Kühne+Nagel	502 852	foreign/100% Austria
9	Jas-Fbg S.A.	462 822	Polish
10	Panalpina Polska Sp. z o.o.	373 946	foreign/100% Switzerland

Source: *21st edition of ranking of TFL companies,* Dziennik Gazeta Prawna (Daily Legal Newspaper), vol. 122 (4269)/2016.

DHL Global Forwarding LLC (limited liability company) took 11th place in the above-mentioned ranking in Poland. In most of TFL companies the share of trading turnover in the trade is significant. Therefore, an adjustment to changes in that sector such as development of on-line sales through retail chains is becoming a priority. E-commerce becomes an area of active operating for TFL companies that works in Poland. Polish market of logistic services is in a dynamic development phase. Internationalization of business activity has a significant impact on the development of logistic services' sector. As the economy develops, there is a growing demand for logistic services and logistics outsourcing becomes increasingly important.

3. Characteristics of the European leading TFL companies and their service offer

The top ten entities of the European logistic market in 2014 included: Deutsche Post DHL (Group), DB Mobility Logistics AG, Maersk A/S, Kuehne+Nagel International AG, SNCF SA, La Poste (Group), CMA-CGM SA, The Royal Mail Holdings Plc, UPS Europe NV, DSV A/S. The leading company is Deutsche Post DHL. E-consumer market is dynamically developing in Europe and throughout the world. E-consumers attach great importance to the price, convenience of shopping and quality of service. Courier companies are highly popular and they are expanding their offer. CEP trade as a part of TFL sector has been dynamically developing. CEP services can be realized by postal operators, courier companies, as well as by logistic operators and transport companies. CEP is a trade that is undergoing the biggest growth among TFL companies thanks to the development of e-commerce sector.

Deutsche Post DHL is an international company, a world leader of postal and logistic services which runs business activity in more than 220 countries and employs around 510 thousand workers around the world. Deutsche Post DHL is one of 10 largest employers in the world. In 2016, Deutsche Post DHL Group earned revenues of more than 57 bn Euro [Deutsche Post DHL (Group), Taken from: http://www.dpdhl.com/en/about_us/at_a_glance.html,(10.06.2017)]. Deutsche Post DHL includes Deutsche Post – postal services in Germany and mail parcel delivery worldwide, as well as DHL - the logistic company for the world. Deutsche Post is an expert in dialogue marketing, press distribution and also in solutions concerning corporate communication. DHL company is well-known and solid brand in logistics. Currently, DHL employs over 350 thousand people. DHL consist of: DHL Express, DHL Parcel, DHL eCommerce, DHL Global Forwarding, DHL Fracht i DHL Supply Chain [Company portrait, DHL, Taken from: http://www.dhl.com/en/about_us/company_portrait.html].

DHL provides a wide range of logistic services, for example, international express transport, domestic and international parcel delivery, solutions related to road, railway, maritime, and air transport within online trade, supply chain management. The company focuses on the servicing the needs of biological sciences and health care, high technology, energetic, motorization, production. On the website, DHL sets out in detail solutions offered for the customers as a part of logistic service [Logistics, DHL Global, Taken from: http://www.dhl.com/en/logistics.html]:

- Freight transportation[2],
- Warehousing and Distribution,
- Supply Chain Solutions,
- Lead Logistics Partner (LLP),
- Temperature Controlled Logistics,
- Green Logistics Solutions,
- Customs, Security & Insurance,
- Industry Sector Solutions (Aerospace and Aviation, Automotive, Chemical, Consumer, Energy, Fashion, Engineering and Manufacturing, Life sciences and Healthcare, Retail, Technology),
- Customer Resource Area.

2 Thus, for example, DHL company implemented the following solutions as a part of air transport service: AIR PRIORITY, AIR CONNECT,AIR ECONOMY, AIR CHARTER, AIR THERMONET, AIRFREIGHT PLUS, LIFECONEX, SAMEDAY JETLINE, SAMEDAY SPEEDLINE, AIE COMBINED. Solutions as a part of Road and Rail Freight service for European, African and Middle East regions are as follows: Consolidated Groupage, Palletized and Non Palletized Cargo (LTL); Direct Full Truck Loads (FTL) and Part Loads (PTL); Rail and Intermodal Services Non Standard Cargo. Solutions as a part of Road and Rail Freight service for Asia – Pacific region are as follows: ASIACONNECT – Consolidated Groupage (LTL), ASIALINE – Direct Part and Full Track Loads (PTL and FTL), ASIANET – Dedicated Full Track Load Network, Domestic Transportation Services within Asia-Pacific. The operator has also a broad offer within logistics service with the use of maritime transport: OCEAN DIRECT, OCEAN CONNECT LCL, OCEAN CONTAINER MANAGEMENT, OCEAN SPECIAL, OCEAN ASSEMBLY, OCEAN CHARTER. Other service options to consider: FLEXITANKS, OCEAN SECURE, OCEAN THERMONET, OCEAN VIEW. Besides, DHL suggests the following logistics solutions within freight transportation: AIRFREIGHT PLUS – Day Definite intra-European and intra-Asia, SEAIR – Multimodal Air and Ocean Freight, DOOR-TO-MORE- Direct Distribution Solutions, FREIGHT EURONET – European Managed Ground Transport, MANAGED GROUND TRANSPORT. Within Intermodal & Multimodal Transport services, the following are provided: DHL INTERMODAL, DHL RAILLINE, DHL RAIL CONNECT, DHL SEAIR, DHL DOOR-TO – MORE. See more: Freight transportation, http://www.dhl.com/en/logistics/freight_transportation.html.

Comprehensive range of services through land transport is rendered with the use of over 180 road terminals in more than 50 countries and assistance of customs experts at over 275 offices. The company provides door-to-door services handling more than 3500 trips per week with full tracking service. As a result, the company can deliver a commodity to any place in the world by using various modes of transport according to the client's expectations. DHL provides also services within warehouse and distribution logistics. As Lead Logistics Partner (LLP), it can efficiently manage and improve the entire supply chains through optimization of costs, reduction of wastage and change control management. The customers often have special requirements for a specific storage of goods or transport temperature. Of course, DHL implemented many solutions to help meet the above-mentioned requirements. The company emphasizes professional logistic service, including all safety standards, norms and environmental challenges. DHL seeks to build up long term relationships in collaboration with the customers.

The second place in the ranking of leading logistic companies in Europe was taken by DB Mobility Logistics AG. The group companies perform passenger and freight services; operate transport infrastructure caring of its proper condition and development; coordinate the network of railway, road, maritime and air connections. The group comprises of DB Bahn (comprehensive passenger service), DB Netze (transport infrastructure, IT, energy transmission, etc.), DB Schenker (two divisions Logistics and Rail, comprehensive transport-logistic solutions).

DB Group works in over 130 countries throughout the world and hires more than 300 thousand employees, including around 195 thousand people working in Germany [DB, Taken from: http://www.deutschebahn.com/en/group/ataglance/facts_figures.html, (Date of access: June 12, 2017)]. The company makes every effort to ensure that its products will be delivered to European and global markets in well-preserved form and on the right time, thanks to an integrated and comprehensive logistic service. In Germany, DB carries 5.5 bn passengers and transports 596 thousand tons of freight by train every day. Railway is the main subject of DB's activity. DB owns 33.3 thousand kilometers of modern railway network and it handles more than 40 thousand trains every day. The number of train stations amounts to 5681. DB Group carries almost 12 billion passengers across Europe (including Germany) by its own trains or buses. Every day, over 1.8 bn customers travel by DB buses in Germany [See more: *Key performance figures*, http://www.deutschebahn.com/en/group/ataglance/facts_figures.html].

DB Schenker, a specialist in transport and logistics, connects the main economic regions in over 40 European countries. The services offered by the company cover: land solutions, complex railway logistics, intermodal service, air and ocean solutions, warehouse logistics, comprehensive customs service, service of special transports including carriage of overgauge goods and ADR (Carriage of Dangerous Goods by Road) as well as logistics of global sports events. In 2016, the company generated revenues of 15 128 bn Euro (see Table 5). DB Schenker holds the first position in the European land transport and it hires about 24 thousand people in 730 locations. DB Schenker provides its clients with optimized logistic services for break-bulk cargoes, partial consignments and full load consignments. The company operates around 32 thousand of regular services for break-bulk cargoes every week. Annullay, DB Schenker operates about 1 200 charter flights that connects logistic hubs on all continents. Logistic operators can use a warehouse area of 8 million square meters in almost 50 countries on different continents. DB Schenker transports annually around 300 billion tons of cargo by train and carries out land transportation of almost 100 billion of consignments within the European network. The company transports over 1.1 million tons of air freight and over 2.0 million TEU of ocean freight within its global network.

Table 5. The key figures on DB Schenker for the year 2016

Specification	**Numbers**
Revnues (million Euro)	15 128
Worldwide employees (permanent employees at 31 December 2015)	68388
Locations around the world	2000
Shipments in the European road transport (in thousand)	99,638
Volume of air freight (export) (in thousand tonnes)	1,179
Volume of ocean freight (export) (in thousand TEU)	2,006

Source: DB Shenker, http://www.dbschenker.pl/log-pl-pl/start/o-firmie/dbschenker_worldwide.html, (Date of access: June 12, 2017).

In 2015, DB group noticed incomes (adjusted) that totaled 40.5 bn Euro as demonstrated below, in Table 6. DB has a strong interest in strengthening market position in order to maintain the competitiveness.

Table 6. Revenues, profit and capital expenditures of DB Group

Specification	**Data**
Revenues and profit, Revenues adjusted, million Euro	40.576
EBITDA adjusted, mln	4.797
EBIT adjusted, mln	1.946
Capital expenditures, Gross capital expenditures, mln	9.510
Net capital expenditures, mln	3.320

Source: Key financial figures, http://www.deutschebahn.com/en/group/ataglance/facts_figures.html, (Date of access June 6, 2017).

The third position in *Top 100 Europe 2014* ranking took Maersk A/S company which provides integrated transport and logistics services. The company is a global leader in transport of intermodal containers. A.P. Moller – Maersk Group (Transport and Logistics sector consists of Maersk Line, APM Terminals, Damco, Svitzer and Maersk Container Industry; and Energy sector consists of Maersk Oil, Maersk Drilling, Maersk Supply Service and Maersk Tankers) hires 88 000 employees in 130 countries worldwide [A.P. Moller – Maersk, Taken from: http://www.maersk.com/en/the-maersk-group/about-us, (Date of access: June 14, 2017)].

Maersk A/S company efficiently supports global supply chains and facilitates international and global exchange for the customers.

Maersk Line is the biggest European and worldwide container shipping company. Maersk Liner also includes Safmarine, Seago Line, SeaLand and MCC. The company has a fleet that consists of 639 ships sailing on varied world trade routes. Maersk Line hires 31 858 employees. APM Terminals is a leading global port and cargo inland services provider to drive global commerce. The company publishes on its website that the its global network comprises of 189 ports and inland facilities in 61 countries [APM Terminals, Taken from: http://www.apmterminals.com/]. APM Terminals hires 22 615 employees. The company has the main office in the Hague in the Netherlands. It cooperates actively with shipping lines, importers/exporters, governments and with big companies having strong business position. This cooperation aims in providing solutions in the movement of goods that could meet the customers' requirements. On the other hand, Damco company is a world-famous supplier of forwarding trade services. The company focuses on the supply chain management towards optimization and affirmation of long-term competitiveness for particular links in the supply chain. Damco hires 11 292 employees. Another entity of Maersk A/S group specializing in Transport and Logistics sector is Svitzer. It is a company with a long tradition which has provided safety and support at sea. Svitzer is well-known in Europe and worldwide as a company that tows vessels and reacts in emergency situations. The company hires 2 870 employees and has a fleet that consists of over 500 vessels. Maersk Container Industry (MCI) designs and manufactures refrigerated containers, dry containers and the Star Cool refrigeration machine which are actively used in intermodal transport, including shipping lines, international fruit concerns, leasing companies. The MCI's residence, centers of research and development as well as engineering centers are located in Denmark, whereas production facilities are in China and Chile.

The next European leader in logistics is Kuehne + Nagel International AG which offers full range of logistic services in contract logistics and integrated logistics. This company is specialized in different kinds of forwarding trade: road, rail, shipping and air. Kuehne + Nagel International AG is so called on stop shopping provider of logistic services. The operator's service offer is tailored to the individual needs and expectations of the customers. Kuehne + Nagel hires over 70 000 employees in 100 countries in the world (more than 1300 offices). The company actively cooperates with the best ocean carriers. Kuehne+Nagel International is certified for Global Cargo iQ Phase 2. The company focuses on air freight forwarding to develop the innovative management concept for cargo transport. Kuehne + Nagle has an established network of warehouse and distribution facilities in the world. The company is marked by „pan-European overland transportation capabilities, including dedicated and individual delivery services and close partnerships with best-in-class carriers". Kuehne + Nagel provides logistic services for many industrial sectors: aerospace, automotive, FMCG, High Tech, Industrials, Oil ang Gas Logistics, Pharma and Healthcare, Retail [Kuehne + Nagel, Taken from: https://www.kn-portal.com/about_us/about_us/, (Date of Access: June 6, 2017)].

Leading Transport and Logistics company in France, SNCF SA, ranked the fifth position in the ranking of European logistic leaders (the 20th positions in the world). The structure of that company includes: SNCF Réseau, SNCF Voyageurs, KEOLIS, SNCF Logistics, SNCF Immobilier. SNCF Réseau – a French railway carrier manages, develops and monitors the French rail network – 30 000 kilometres of railway line, including 2 000 kilometres of high speed lines. The company hires 52 thousand employees. SNCF Voyageurs facilitates travelling providing common mobile solutions delivered by business units – Transilien, TER, Intercités, Voyages SNCF and Gares & Connexions. Vojages–sncf.com the top on-line travel agency in France. On the other hand, Keolis company is a big operator of collective transport in France which runs business activity also on other markets (it is presented in 15 countries in the world). It operates buses, metro system, streetcar lines, trains, car parks, bikes, car-sharing, ride-sharing, ferries and river shuttles. This is a global leader in automated metros and light rail. The company hires 50 thousand employees, including 40% outside the France. SNCF Logistics is a professional full-service logistic partner. It has 120 sales offices in 120 countries. Its organizational structure includes four business lines which are listed below [SNCF Group, Taken from: http://www.sncf.com/en/meet-sncf/public-service-company]:

- GEODIS – is specializing in the following sectors of activity: Supply Chain Optimization, Freight Forwarding, Contract Logistics, Distribution & Express and Road Transport;
- TFMM – operates freight transportation by rail transport and multimodal transportation;
- STVA – European specialist in finished-vehicle logistics and preferred partner for many leading car manufacturers and rental companies. STVA is in the possession of flee that consists of 3 600 wagons and 835 light-vehicle carriers. It also has 42 vehicle holding areas and preparation centers in Europe.
- ERMEWA – manages specialized wagons and tank containers for industrial clients.

SNCF Immobilier optimally manages SNCF properties. It sells land and rail properties that can no longer be used in the rail system, to various public or private entities for urban development. SNCF Immobilier manages real estate with building space of 12 million sqm and 20 000 hectares of land. SNCF Immobilier also manages around 100 000 residential units, whereas 90% of them is social housing.

La Poste (Group) – the sixth position in the ranking of TFL leaders in Europe. The company is a leader in postal services on the French market and one of the biggest postal operator. The parcel sector generates high revenues in the company. For example, DPD courier company acting with a great success in Poland is a part of GeoPost holding owned by French post La Poste [*La Poste Group improves results thanks to Poland,* daily „Rzeczpospolita", Taken from: http://

www.rp.pl/Biznes/307319846-Grupa-La-Poste-poprawia-wyniki-dzieki-Polsce.html#ap-1, (Date of Access: June 16, 2017)]. The essential objective of DPD's business as an international courier network for GeoPost holding is to ensure consistent customer service standards in all countries where the company operates. DPD group delivers 4 million consignments worldwide every day. DPD provides standard (DPD Classic) and express (e.g. DPD City, DPD Sameday, City Express) national services as well as standard (DPD Classic) and express (DPD Express and DPD Guarantee) international service. In Great Britain there is also a French holding GeoPost that operates as a part of LaPoste. In 2016, GeoPost noted revenues of 6.2 bn Euro [See more: DPD, https://www.dpd.com.pl/klienci-biznesowi/O-DPD/O-firmie/Historia]. La Poste has five divisions in its structure [La Poste, Taken from: http://legroupe.laposte.fr/profil/le-groupe-en-bref/l-essentiel]:

1. Post & Parcel services: core business, copartnerships: Mediapost, Viapost Services, Asendia (joint venture with Swiss Post), SOGEC;
2. GeoPost: Chronopost, DPD, Seur, Interlink Express, Pickup Services;
3. Postal bank (La Banque Postale): banking, asset management, insurances;
4. La Poste network (local chain, banking multi-activity): La Poste Mobile, branch of La Poste in cooperation with mobile SFR operator;
5. Digitisation (on-line customer service, development of La Poste e-commerce, documents): Docapost, Start'inPost, Mediapost Communication.

CMA-CGM SA company takes the seventh place in the ranking of European logistic leaders and eleventh place in the global ranking, being the third Worldwide Shipping Group at the same time. CMA-CGM has a huge fleet and it also offers solutions in inland transport. The company has a very extensive international network: ports (ports of call) in 160 countries, over 755 agencies and over 29 000 employees. Activities of CMA-CGM: shipping, intermodal and logistics.

The company is a leader of French maritime shipping industry. CMA CGM and its subsidiaries offer more than 170 lines calling 400 ports. With five hubs located in Malta, Tangier, Khor Fakkan, Port Kelang and Kingston, the Group serves major and regional trades. The company has a modern fleet of 445 vessels. The CMA CGM fleet counts three of the largest container vessels (16 020 TEUs): the CMA CGM Marco Polo, the CMA CGM Alexander Von Humboldt and the CMA CGM Jules Verne. These will be complemented soon by six ships of 18 000 TEUs [CMA-CGM, Taken from: https://www.cma-cgm.com/the-group/about-us/corporate-movie, (Date of Access: July 17, 2017)]. CMA CGM offers solutions - dry containers for dry goods or refrigerated containers for goods. Also offer solutions for shipping oversized cargo (Break Bulk, OOG) and goods requiring special precautions. CMA CGM LOG offers logistic services for international transport. The company provides highly professional multimodal transport solutions using different modes of transport: rail, barge, lorry, plane. A lot of companies which are industry giants entrust management of their supply chains in the direction of their optimization to CMA AGM LOG, which offers a wide range of logistic offer.

The Royal Mail Holdings Plc, a British postal undertaking, took eight position in the analyzed ranking of the European TFL leaders. Royal Mail provides "one-price-goes-anywhere" services for 29 million addresses across the UK six days a week. Royal Mail Group Limited is the principal trading entity of Royal Mail Plc. The organizational structure of Royal Mail consists of: Royal Mail Investments Limited, Royal Mail Estates Limited, Romec Limited, General Logistics Systems B.V. (GLS) [Royal Mail, Taken from: http://www.royalmailgroup.com/about-us/who-we-are, (Date of Access: June 17, 2017)]. The courier company GLS has one of the most extensive distribution network in Europe that covers 41 countries, including Poland. It also operates 7 states of the USA. The GLS Group has 62 central sorting offices, about 26 thousand vehicles, over 1 thousand agencies. It serves over 240 thousand customers and hires 17 thousand people [GLS Group, Taken from: https://gls-group.eu/PL/pl/fakty-i-liczby#]. GLS delivered 508 bn consignments in 2016/2017. Parcel delivery in Poland takes place on the next working day, whereas in Europe it takes 48 to 96 hours. The company enables the customers to track parcel deliveries. There is a low percentage of parcels' damage.

UPS Europe NV (central Office in Belgium) took ninth position in the European logistic ranking. UPS (United Parcel Service with central office in USA) is the biggest company in the world that is involved in the delivery of consignments. It is one of the global leading providers of special transport and logistic services. UPS hires over 434 thousand people in the world (350 000 in the USA, 45 000 in Europe). In 2014, the number of delivered consignments amounted to 4.6 billion parcels and documents. The service area covers 220 countries and territories in the world (over 50 countries and territories in Europe). The delivery fleet in Europe has over 9 thousand cars and trucks. Daily number of flights across Europe is 151 and 142 in the case of intercontinental flights [UPS Europa, Taken from: https://www.ups.com/pl/pl/about/facts/europe.page?, (Date of Access: June 18, 2017)].

The UPS structure is as follows: UPS Air Cargo, UPS Capital Corporation, Customer Solutions (UPS Problem Solvers), UPS Mail Innovations, The UPS Store, Inc., UPS Freight, UPS Supply Chain Solutions. UPS Services by type: Shipping, Tracking, Billing, International trade, Contract Logistics, Integrating UPS Technology. UPS services by size: Individual Shipper, Small Business, Mid-to-Large Businesses, Customized Solutions. UPS services by industry: Healthcare, Consumer Goods and Retail, High Tech, Industrial Manufacturing and Distribution, Automotive, Aerospace and Defense [UPS, Taken from: https://www.ups.com/us/en/services.page?WT.svl=Footer].

Table 7. Global logistic services of UPS

Global activities	The most important provided services
UPS Supply Chain Solutions	Logistics and distribution; transportation and freight (air, sea, ground, rail); freight forwarding to 195 countries; international trade management and customs brokerage.
Specialty services	Service parts logistics; technical repair and configuration; supply chain design and planning; returns management.
UPS Freight	Leading provider of less-than-truckload and truckload services coast-to-coast. Delivery fleet - 5,629 vehicles and 21,282 trailers
Freight Brokerage Services	Coyote Logistics provides truckload, intermodal, and less-than- truckload brokerage and transportation management services using a network of more than 40,000 carriers across the United States, Mexico, and Canada.

Source: UPS, https://pressroom.ups.com/pressroom/ContentDetailsViewer.page? ConceptType =FactSheet&id= 1426321563 187-193 (Date of access: June 18, 2017).

The tenth place was taken by DSV A/S company, which provides full warehousing and transport services (direct flights, road and sea connections). The company conducts the business activity in 80 countries and hires 40 thousand employees. It also operates in Poland. The company is currently flourishing on the Polish market, in terms of revenues from TFL's activity and in the development of convenient service offer as well as in the development of infrastructure, number of consignments and transports [DSV, Taken from: http://www.pl.dsv.com/About-DSV/media/News/2017/04/Rekordowy-rok-DSV, (Date of access: June 19, 2017)]. There are three divisions of DSV Group: DSV Road (forwarding trade and land transport), DSV Air and Sea (air- and shipping forwarding), DSV Solutions (warehouse logistics). DSV A/S is the main copartnership of the entire organization.

REFERENCES:

1. A.P. Moller – Maersk, Retrieved June 14, 2017 from: http://www.maersk.com/en/the-maersk-group/about-us.
2. Baza aktów prawnych Unii Europejskiej, EUR-Lex, Retrieved from: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV:l24456.
3. Biesok, G. (2013). *Logistyka usług*, CeDeWu, Warszawa.
4. CMA-CGM, Retrieved July 17, 2017 from: https://www.cma-cgm.com/the-group/about-us/corporate-movie.
5. DB Retrieved June 12, 2017 from: http://www.deutscheban.com/en/group/atglance/ facts_figures.html.
6. Demianiuk, R. (2015). *Liderzy światowego i europejskiego rynku TSL,* [w:] Матеріали Міжнародного наукового семінару «Транспортно-логістичний ринок України в контексті розширення співпраці з Євросоюзом». *International Workshop «Transport and logistic market in Ukraine in the contex of increased cooperation with the EU», 19 May, 2015* – Луцьк: РВВ Луцького НТУ.
7. Demianiuk, R., Telakowiec, K. (2013), *Oferta usługowa wiodących operatorów logistycznych polskiego rynku TSL,* [w:] Demianiuk R. (red.), *Marketing w działalności logistycznej, Wybrane przykłady*, Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny, Siedlce.
8. DHL, Retrieved June 10, 2017 from: http://www.dhl.com/en/about_us/company_portrait.html.
9. DPD, Retrieved from: https://www.dpd.com.pl/klienci-biznesowi/O-DPD/O-firmie/Historia.
10. DSV, Retrieved June 19, 2017 from: http://www.pl.dsv.com/About- DSV/media/News/2017/04/Rekordowy-rok-DSV.
11. Fechner, I., Szyszka G. (red.) (2012). *Logistyka w Polsce, Raport 2011*, Biblioteka Logistyka, Poznań.
12. Fechner, I., Szyszka, G. (red.) (2014). *Logistyka w Polsce, Raport 2013*, Biblioteka Logistyka, Poznań.
13. Fechner, I., Szyszka, G. (red.) (2016). *Logistyka w Polsce, Raport 2015*, Biblioteka Logistyka, Poznań.
14. GLS Group, https://gls-group.eu/PL/pl/fakty-i-liczby#.
15. Kuehne + Nagel, Retrieved June 14, 2017 from: https://www.kn-portal.com/about_us/about_us/.
16. La Poste, Retrieved June 16, 2017 from: http://legroupe.laposte.fr/profil/le-groupe-en-bref/l-essentiel.
17. Royal Mail, Retrieved June 17, 2017 from: http://www.royalmailgroup.com/about-us/who-we-are.
18. SNCF Group, http://www.sncf.com/en/meet-sncf/public-service-company.
19. *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2013/2014,* http://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/TOP100_Executive_Summary_20132014.pdf.
20. *Top 100 in European Transport and Logistic Services 2015/2016*, Fraunhofer Center for Applied Research on Supply Chain Services SCS, Nuremberg, https://www.scs.fraunhofer.de/content/dam/scs/de/dokumente/studien/Top 100 EU 2015 Executive Summary.pdf
21. UPS, Retrieved June 18, 2017 from: https://www.ups.com/pl/pl/about/facts/europe.page?.

IDENTIFICATION AND CHARACTERISTICS OF THE LEADERS OF THE EUROPEAN MARKET OF LOGISTIC SERVICES

REGINA DEMIANIUK, PhD
Faculty of Economic and Legal Sciences,
Siedlce University of Natural Sciences and Humanities, Poland

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.007

KEYWORDS: LOGISTIC SERVICE, EUROPEAN TFL, SNCF

SUMMARY

Currently, logistic operators play a significant role in European economies and globally. They enable customers to find an offer which is suited to their individual needs and allow for optimization of their own supply chains.

In the article, the author attempts to identify the leaders of European logistic market as well as characterize service activities of selected leader companies. Contract logistics constitutes 41% of the European logistic market. Logistic operators are one of the largest companies of this sector in Europe and around the world. Protection of goods, safety of transport, on time deliveries and care of natural environment are priorities of the activity of TFL entities. Operators, leaders of the European logistic market have developed, dedicated and standardized network. Logistic operators constantly monitor processes in the supply chain and they are able to provide optimal solutions for logistic chains, taking into account needs and specification of each industry. The operators can provide many convenient solutions for their business partners by virtue of highly skilled employees, available infrastructure, processes and innovative systems implemented by the operators.

ბიზნესი და აუდიტი გლობალიზაციის პროცესში

ნიკოლოზ ბაკაშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა და ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიების აკადემიკოსი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.008

საკვანძო სიტყვები: ბიზნესი, აუდიტი, ბიზნეს სტრუქტურა, გლობალიზაცია

კაცობრიობას თანამედროვე გლობალიზაციის პირობებში უამრავი გამოწვევები აქვს სოციალური, პოლიტიკური, ეთნიკური, რელიგიური, გენდერული და ა.შ. მიმართულებით, მაგრამ უმნიშვნელოვანესს, გამოწვევათა შორის, წარმოადგენს ეკონომიკურ სფეროში მიმდინარე ნებსითი თუ უნებლიე, საკანონმდებლო თუ სოციალურ-ეკონომიკური სისტემებისათვის დამახასიათებელი ბუნებრივი კანონზომიერებების გლობალიზაციის პრობლემებთან მიმართებაში ახლებური გამოვლენა.

საზოგადოებრივ-ეკონომიკური ფორმაციის ყველა ეტაპზე ბიზნესისათვის დამახასიათებელი მგრძნობელობა შიდა თუ გარე გარემოზე განსაკუთრებით სენსიტიურია გლობალიზაციის პირობებში. თუ გავითვალისწინებთ, სოციალურ-ეკონომიკურ სისტემებზე მოქმედ გარე ფაქტორებს რა ზეგავლენის მოხდენა შეუძლია აღნიშნული ბიზნეს სტრუქტურების ეკონომიკურ ქცევაზე, მაშინ გლობალიზაციის ყბადაღებულ პრობლემებს, რა თქმა უნდა დადებით მოვლენებთან ერთად, უაღრესად მნიშვნელოვანი ზემოქმედების მოხდენა ძალუძთ, რაც თავის მხრივ იწვევს არსებული ბიზნეს სტრუქტურების ე.წ. „ბუნებრივი გადარჩენის" პროცესის დაწყებას.

ბიზნესი არის სფერო სოციუმის აქტივობისა, რომელიც გამოირჩევა განსაკუთრებული მოთხოვნებით, რომელთაგან უმნიშვნელოვანესია მისი საფინანსო-ეკონომიკური მდგომარეობის გამჭირვალობა და ლეგიტიმურობა.

რამდენადაც გლობალიზაციის პროცესს თან ახლავს ბიზნეს სუბიექტების სახით გადარჩენისათვის ბრძოლა, აღნიშნულის უზრუნველსაყოფად საჭიროა შესაბამისი რესურსებით (შრომითი, ფულადი, ნედლეულითა და/ან სხვა მატერიალური თუ არამატერიალური) უზრუნველყოფა, საკანონმდებლო სისტემაში კანონმორჩილი ლავირების უნარი, ინვესტიციამიმზიდველობის უზრუნველყოფა, კეთილსინდისიერი გადასახადის გადამხდელის იმიჯი, საერთაშორისო ჰარმონიზებულ საბაჟო-საგადასახადო პოლიტიკასთან შესაბამისობა, პარტნიორულ და/ან აქციონერულ კაპიტალში მონაწილეთა მიერ ნდობისა და გამჭირვალობის დამკვიდრება, შესაძლო კონტრაგენტებთან მდგრადი ფინანსური მდგომარეობის იმიჯის დასტური და ა.შ.

ყოველივე ზემოთაღნიშნულის უზრუნველყოფა კი მიღწევადია საბაზრო ინფრასტრუქტურის იმ უმნიშვნელოვანესი სეგმენტის გამართულ მუშაობით, რომელსაც აუდიტი ჰქვია, რადგან აუდიტირებული ფინანსური ანგარიშგების მასალები არის ბიზნეს სუბიექტების საქმიანობის გამჭირვალობის, ფინანსური მდგრადობის, ინვესტიციამიმზიდველობის, კეთილსინდისიერი გადასახადის გადამხდელის იმიჯის და სასურველი პარტნიორის სტატუსის მოპოვების საფუძველი.

თვითონ აუდიტორული საქმიანობის სათავე ინგლისის სამეფო კარზე მე-14 საუკუნეში ჩაისახა, მაგრამ საქართველოში ამ საქმიანობის საკანონმდებლო რეგულაციები 1995 წლიდან დაიწყო, როცა საქართველოს პარლამენტმა მიიღო კანონი „აუდიტორული საქმიანობის შესახებ" (1995 წლის 7 თებერვალი N623 კანონი), შემდეგ 2012 წლიდან მიღებული იქნა კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვისა და ფინანსური ანგარიშგების აუდიტის შესახებ" (2012 წლის 29 ივნისი N6598 კანონი), ხოლო დღეისათვის მოქმედებს 2016 წლიდან მიღებული კანონი „ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის შესახებ" (2016 წლის 8 ივნისი N5386 კანონი).

საქართველოში შემოღებულია და მოქმედებს ბუღალტერთა ეთიკის საერთაშორისო სტანდარტების საბჭოს მიერ შემუშავებული სახელმძღვანელოები ბუღალტერთა და აუდიტორთა ეთიკის საერთაშორისო სტანდარტების შესახებ, რომლებითაც განსაზღვრულია პატიოსნების, ობიექტურობის, პროფესიული კომპეტენციისა და სათანადო გულისხმიერების, კონფიდენციალურობისა და პროფესიული ქცევის ნორმები.

ქვეყანაში შემოღებულია ფინანსური ანგარიშგების საერთაშორისო სტანდარტები (ფასს) და მცირე საშუალო საწარმოებისათვის ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები (მსს ფასს).

ახალი კანონის ამოქმედებისთანავე შეიქმნა საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს სისტემაში შემავალი ბუღალტრული აღრიცხვის, ანგარიშგებისა და აუდიტის ზედამხედველობის სამსახური, რომელიც უწევს რეგულირებას საქართველოში. საბუღალტრო-სააღრიცხვო-საანგარიშგებო და აუდიტორულ საქმიანობას საერთაშორისოდ აღიარებული სტანდარტებისა და კანონის შესაბამისად. აღნიშნული სამსახურის მიერ შემუშავებულია რეგულაციები პროფესიული პასუხისმგებლობის დაზღვევის, ხარისხის უზრუნველყოფის, პროფესიული ეთიკისა და აუდიტორული მომსახურების სტანდარტების მიმართულებით, ასევეა განსაზღვრული განგრძობითი განათლების სტანდარტებისა და პროფესიული სერტიფიცირების პროცედურები.

ევროკავშირთან პროცესების ხელშეკრულების გაფორმებით აღებულმა ვალდებულებებმა, განაპირობა გაგვეთვალისწინებინა ევრო დირექტივა 2013-34 „ფინანსური ანგარიშგების შესახებ" და ევტო დირექტივა 2006-43 „აუდიტის შესახებ".

მოხდა საწარმოთა ახლებური კლასიფიკაცია ზომების მიხედვით: მსხვილი, საშუალო, მცირე და მიკრო ბიზნესის სუბიექტებად.

სწორედ აღნიშნული საკანონმდებლო თუ კანონქვემდებარე აქტებით რეგულაციები არის მიმართული ერთიანი ევროპული ოჯახის სტანდარტებზე ჩვენი ეკონომიკის მორგებისაკენ, რითაც ქვეყნის სამეწარმეო–ეკონომიკურ ცხოვრებაზე უკვე აისახება გლობალიზაციის ნებსითი თუ უნებლიე შედეგები.

ამდენად, გლობალიზაციის პროცესში ბიზნესის ადაპტაციის პროცესს თან ახლავს აუდიტორული სეგმენტის დატვირთვის შესამაბისი ზრდა და თავად აუდიტის სფეროსთვის დამატებითი მოთხოვნებისა და რეგულაციების წაყენების გარდაუვალობა. აქვე აღსანიშნავია ისიც, რომ თავად აუდიტის სფეროსა და პროფესიაზე ერთ–ერთი უმნიშვნელოვანესი გამოწვევებია დღეს საქართველოში გლობალიზაციის პირობებიდან გამომდინარე, რამაც წარმოიქმნა რიგი საკანონმდებლო და სტრუქტურული ცვლილებები ქვეყანაში.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Barrett, M., Cooper, D. and Jamal, K. 2005. ‘Globalization and the Coordinating of Work in Multinational Audits’, Accounting Organizations and Society 30(1): 1–24.
2. Bell, T., Peecher, M. and Solomon, I. 2005. The 21st Century Public-Company Audit: Conceptual Elements of KPMG’s Global Audit Methodology. Montvale, NJ: KPMG.
3. Bishop, C.C., Hermanson, D.R. and Houston, R.W. 2012. ‘PCAOB Inspections of International Audit Firms: Initial Evidence’, International Journal of Auditing 17(1): 1–18.
4. Carcello, J. , Carver, B. and Neal, T. 2011. ‘Market Reaction to the PCAOB’s Inability to Conduct Foreign Inspections’, SSRN. Available at http://ssrn.com/abstract=1911388 (accessed 19 July 2013).
5. Carson, E., Simnett, R., Soo, B.S. and Wright, A.M. 2012. ‘Changes in Audit Market Competition and the Big N Premium’, Auditing: A Journal of Practice & Theory 31 (3): 47–73.
6. Choi, J.H. and Wong, T.J. 2007. ‘Auditors’ Governance Functions and Legal Environments: An International Investigation’, Contemporary Accounting Research 24(1): 13–46.
7. Deumes, R., Schelleman, C., Vander Bauwhede, H. and Vanstraelen, A. 2012. ‘Audit Firm Governance: Do Transparency Reports Reveal Audit Quality?’, Auditing: A Journal of Theory and Practice 31(4): 193–214.
8. European Commission (EC). 2010. Audit Policy: Lessons from the Crisis. Available online at http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/1325&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en (accessed 19 July 2013).
9. Francis, J.R. 2011. ‘Auditing without Borders’, Accounting, Organizations and Society 36(4–5): 318–323.
10. Francis, J.R. and Wang, D. 2008. ‘The Joint Effect of Investor Protection and Big 4 Audits on Earnings Quality around the World’, Contemporary Accounting Research 25(1): 157–191.
11. Francis, J.R., Michas, P.N. and Seavey, S. 2013. ‘Does Audit Market Concentration Harm the Quality of Audited Earnings? Evidence from Audit Markets in 42 Countries’, Contemporary Accounting Research 30(1): 325–355.
12. General Accounting Office (GAO). 2003. Public Accounting Firms: Mandated study on consolidation and competition. GAO-03–864. Washington, DC: General Accounting Office.
13. House of Lords Economic Affairs Committee. 2011. Auditors: Market Concentration and their Role. Available online at www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/lords-select/economic-affairs-committee/publications/ (accessed 19 July 2013).
14. Humphrey, C., Loft, A. and Woods, M. 2009. ‘The Global Audit Profession and the International Financial Architecture: Understanding regulatory relationships at a time of financial crisis’, Accounting, Organizations and Society 34(6–7): 810–825.
15. Jenner and Block. 2010. Lehman Brothers Holdings Inc. ‘Chapter 11 Proceedings Examiner Report’. Available online at http://jenner.com/lehman/ (accessed 19 July 2013).
16. Maijoor, S. and Vanstraelen, A. 2012. ‘Research Opportunities in Auditing in the EU Revisited’, Auditing: A Journal of Practice and Theory 31(1): 115–126.
17. Michas, P.N. 2011. ‘The Importance of Audit Profession Development in Emerging Market Countries’, The Accounting Review 86(5): 1731–1764.
18. Verleyen, I., and De Beelde, I. 2011. ‘International Consistency of Auditor Specialization’, International Journal of Auditing 15(3): 275–287.

BUSINESS AND AUDIT IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

NIKOLOZ BAKASHVILI
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Academician of the Academies of Economic and Business Sciences of Georgia, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.008

KEYWORDS: BUSINESS, AUDIT, BUSINESS STRUCTURE, GLOBALIZATION

SUMMARY

Humanity has a lot of challenges in regard of social, political, ethnic, religious, gender etc. direction within the context of modern globalization, but innovative reveal of the natural regularities in regard of the globalization process characteristic of legislative and social-economic systems taking place willfully or involuntarily, can be considered as the most important one among the mentioned challenges.

Sensitivity of business to the internal or external environment characteristic of business within the conditions of globalization can be considered as especially sensitive at all stages of the social-economic formation. If we take into consideration the impact of external factors, affecting social-economic systems, on the economic behavior of the mentioned business structures, the problems related to globalization can have extremely important impact together with the positive events. The latter, on its side, causes the start of so-called “natural survival process” of existing business structures.

Business is the field of activity of society distinguished with special requirements. Transparency and legitimacy of the financial-economic situation can be considered as the most important among the mentioned requirements.

Since the globalization process is accompanied by the strife for survival in a form of business subjects relevant resources (labor, financial, material and/or other material or non-material) will be provided. This may contain: ability to make law-abiding maneuvering within the legislative system, attractiveness of investment, image of honest taxpayer, compliance with the international harmonized customs-tax system, establishment of trust and transparency by the participants of partner and/or equity capital, confirmation of stable financial image with possible contractors and so on.

All the above mentioned can be achieved through proper working of the most important segment of market infrastructure such as audit. Materials of audited financial statements form the basis of transparency of working of business subjects, financial stability, image of honest tax payer and obtaining of desired partner status.

Herein, business adaptation process is accompanied by the relevant increase of load of audit segment and inevitability of additional requirements and regulations for the field of audit within the globalization process. It should also be noted that important challanges can be perceived in regard of audit profession and auditorial activity as well that is caused by the process of globalization. That caused a number of legislative and structural changes in the country on its side.

THE BUDGET SYSTEM AND INTER-BUDGET TRANSFERS IN UKRAINE

OKSANA CHEBERYAKO
Doctor of Historical Science,
Ph.D. in Economics, Professor Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.009

KEYWORDS: BUDGET STRUCTURE, BUDGET SYSTEM, LOCAL BUDGETS, BUDGET UNITARIANISM, INTER-BUDGET TRANSFERS

The urgency of the research is predetermined that the budgetary system of any country is the main element of the financial system while the processes of unitarization and balance of local budgets takes place nowadays in the global stage. Measurements and characteristics of the budget system depend on the political structure of the state - unitary or federal. The budget system of Ukraine is determined by the state structure and the administrative territorial division of Ukraine.

Budget structure - includes organization and principles of the budget system and also the relationship between the links.

Ukraine, according to the article 2 of the Constitutions, is the unitary state, the typical features of which are integrity, indivisibility, absence in the composition of other state formations, functioning of unified system of law [2].

According to a unitary system in Ukraine consists annual state budget unitary type and the form of inter budgetary relations is based on the principles set out by the central government and its legislative acts. That budget system, which operates in Ukraine, is derived from the Constitution assigned the organization of state power.

In the unitary countries, which include Ukraine, budget system unites into two links: budget of central government and local budgets otherwise in the federal states there is the third link: members of federation's budget.

A term "**budgetary system of Ukraine**" found it in the Constitution of Ukraine of 1996. According to Article 2 of the Budget Code of Ukraine (BCU) the budgetary system of Ukraine is a set of the state budget and local budgets, built on the basis of economic relations, state and administrative-territorial system and regulated by the law. [3] (Fig. 1)

The budget system under Art. 95 of the Constitution of Ukraine is based on the principles of fair and impartial distribution of social wealth among citizens and territorial communities [2]. Citizens have equal rights to state budget revenues as taxes are paid "by the same rules of the game".

Composition of the budgetary system of Ukraine, its levels are defined on three criteria: 1) economic relations; 2) political system; 3) administrative-territorial division. These criteria are a reflection of Constitutions of Ukraine's norm (art 132, 133), that regulate the principles of the territorial and administrative-territorial structure of Ukraine [2].

Local budgets are the most numerous link of the budgetary system in Ukraine. All by the state to 01.12.2010 in Ukraine it is counted 12,052 independent local budgets which is divided as: Budget ARC (annexed by the Russian Federation) - 1; regional budgets - 24; municipal budgets of cities of Kyiv and Sevastopol - 2; district budgets - 496; budgets of local self-government - about 12,000, including: budgets of territorial communities of cities, cities of district value - 268, budgets of territorial communities of settlements - 804, budgets of territorial communities of villages - 10,187.

Ukraine is a second country after France by the number of local budgets among European countries, where there are 36,118 local budgets, including 22 regional budgets, budgets of 96 departments, 36,000 communes budgets.

The combination of all budgets that are a part of state and local budgets, **is the erected (or consolidated) budget** of Ukraine. The consolidated budget of Ukraine is used in the process of budget planning and budget management, and also for an analysis and prognostics of economic and social development.

The state structure is a determining factor of the formation of the budget system. In Ukraine, the preference was given to unitary state and due to this it is a logical combina-

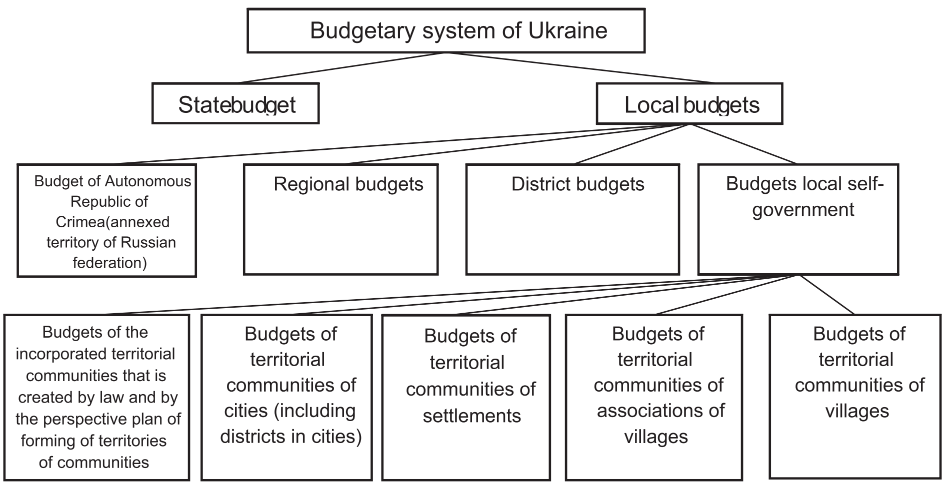


Fig. 1. Budgetary system of Ukraine

tion of unitary government with a unitary, not federal budget system. Although the budgetary system of unitary type is created in Ukraine, the specific feature of its construction is independent of all budgets.

A significant place in the budget system belongs to the local budgets which were formed together with the creation of local self-government institution. On their maintenance, structure affects not only the political system but also the national features and organization of local government. According to Art. 140 of the Constitution of Ukraine, local self-government is a right for territorial society-habitants of village or voluntarily association in a rural community of habitants of a few villages, settlement and city - independently to decide the question of local value with in the limits of Constitution and laws of Ukraine[2].

The institute of local self-government began to be formed in Ukraine with a declaration of independence of the state, at the same time a right on existence of this institute is envisaged in European Charter of local self-government, which Ukraine joined in November in 1996 [1]. The formation of the local government in Ukraine election indicates the course of the process of decentralization of financial relations.

Determination of territorial society is given in the article. 1 of the Law of Ukraine “ About local self-government “, 1997, which is initiated a new approach in relation with a determination of the concept of local budgets and their composition. The territorial community - residents, combined permanent residence within the village, the town, which is independent of the administrative-territorial units, or a voluntary association of several villages with a single administrative center. **Territorial society** is the habitants, incorporated by a permanent residence within the limits of village, settlement, city that is independent administrative-territorial units, or voluntarily association of habitants of a few villages that have a single administrative center [4].

According to art. 2 Budget Code of Ukraine a local budget is a plan of formation and use of financial resources for providing tasks and functions which carry out the government of Autonomous Republic of Crimea (annexed territory of Russian federation) and organs of local self-government during a budgetary period. Art. 5 determine local budgets, which include the budget of the Autonomous Republic of Crimea, regional budgets, district budgets, budgets of local self-government. In the unitary countries, the concept of local budgets coincides with the concept of local budgets. As Ukraine is the unitary state, that is why here it follows to consider the budgets of organs of local self-government (budgets of territorial communities of villages, their associations, settlements, cities (including districts in cities), budgets of the incorporated territorial communities that is created by law and by the perspective plan of forming of territories of communities).

The system of local budgets - a collection of independent local budgets, which are not included in the state budget and to each other.

Independence of local budgets is guaranteed by own and envisaged after them on stable basis by national profits, and also by rights independently to determine directions of the use of money of local budgets. Separately allocate revenues which are necessary for the performance of their own and delegated powers.

Minimum local budgets are based on the standards of budgetary material well-being per habitant or consumer of social services, taking into account economic, social, natural state of the areas, given the level of minimum social necessities set by a legislation.

In Ukraine legally proclaimed the principle of independence of local budgets, the amount of which is provided by the following sources of profits: own, fixed revenues and inter-budget transfers.

Own revenues are monetary resources that fully belong to the local budgets, and in the firmly fixed size set off to them, not arriving to the budgets of higher level and not included in the calculation of inter-budget transfers.

Fixed revenues are revenues which, in accordance with applicable law, belong to the state budget revenues and to balance local budgets are fixed in whole or in part (in %) for the budgets of lower level indefinitely or on a long-term basis for their inclusion does not require a decision of the authorities higher advice (art. 143 Constitution of Ukraine sets that own revenues are as and districts do not have, but only fixed or attracted, if the general program is financed) [2].

Inter-budget transfers is money that is gratuitously and beyond retrieve passed from one budget to other. The main forms of inter-budget transfers according to BCU since 01.01.2015 are:

1) basic grants (transfer provided from the state budget to local budgets for horizontal fiscal equalization of territories);

2) subvention - interbudgetary transfers for the purposeful use in the order set by the body which made a decision on granting subvention.

3) reverse subsidy (funds transferred to the state budget of local budgets for horizontal fiscal equalization of territories);

4) additional subsidies (to compensate losses of local budgets that are not considered when determining the amount of interbudgetary transfers, resulting privileges established by the state).

Transfers (from the Latin. transferre - carry, transfer) characterize the process of transmission of property values between economic subjects on irreversible and no cost basis it takes place after that.

Budget transfers - funds which are transferred from the state budget to local budgets or local budgets higher level

budgets to lower (and vice versa) in the form of grants, subsidies, subventions, etc. Transfers are important in moving funds from one level of government to another and is an integral part of all of interbudgetary relations in a unitary state and, above all, the relationship of the state budget with the budgets of local governments. If the transfer is carried out between the different levels, there is a vertical movement of funds. Transfers between the budgets of other levels cause the horizontal movement of funds. But transfers are not limited to cash flow, as is generally typical of financial relations, they may include the transfer of property in kind. The volume of transfers is determined by the difference between the expenditures of local budgets and their own and fixed revenues.

Inter-budget transfers are classified due to the different criteria. By way of the transfer of funds to the budget are direct transfers (a direct transfer of funds) or indirect (transfer of territorial authorities the right to income from certain national tax payments or shares them within the tax splitting). At the legislative level and in the research usually the term is used to direct transfers or as they are still called, official transfers.

Depending on the targeted use all official budget transfers scholars usually divides into two groups:

- current, which include cash assistance (grants) budget lower than the shortage of revenue sources, and the aim of current transfers is an a balance of these budgets;

- capital (grants), providing targeted use of funds received and therefore directly affect the structure of expenditures, which they receive; the purposes for which are allocated subventions, related mainly to implementation of local self-government of the plenary powers delegated the state organs head for.

According to the BCU, transfers are divided into three groups. The first group includes transfers which are carried out in order of smoothing of budgetary possibility on a free and irrevocable basis to cover operating costs: 1) basic grant (it was called a grant alignment) - is given from the state budget for fiscal horizontal equalization territories; 2) transfers to the state budget of Ukraine and local budgets from other local budgets - reverse subsidy (funds are transferred to the state budget of local budgets for horizontal fiscal equalization of territories). The second group includes transfers which are provided for a particular purpose and in order to be set by the body, which made a decision on granting subvention: subventions for the implementation of public social protection programs; additional subsidy to compensate losses of local budgets due to privileges established by the state; subvention for investment projects; educational subventions - to pay for current expenditures of secondary schools of all types; subventions for training of working personnels - to pay for current expenditures of vocational education institutions; medical subventions - on maintenance of institutions and establishments of health protection; subvention for financing of socio-economic compensation for the risk population, living in the area of supervision zone; subvention for projects liquidation of coal and peat industry and the maintenance of pumping complexes in the safe mode in co-financing (50 percent). The third group includes other unconditional transfers which are provided free of charge and irrevocable basis in the form of subsidies (stabilization subsidy - it is envisaged in the state budget for coverage of actual disproportions at the input of new model of mutual relations of the state budget with local budgets) [3,6].

Procedures of distribution and use of subsidies and grants are defined by the Cabinet of Ministers of Ukraine. An updated version BCU determines that expenditures on medical institutions, secondary schools and institutions, which provide training to workers, carried out at the expense of local budgets and subsidies from the state budget. So now due to the budgetary institutions which receive subsidies, are allowed to make expenditures for financing in conjunction with a state and local budgets and / or from the different budgets during this period. Thus, all medical and educational institutions regardless of the region will be in a level playing field. At the same time a part of subsidy is necessarily expected to the reserve funds, the amount of which cannot exceed 1% of the total subsidy for expenditure that could not be taken into account when applying the formula that determines the allocation subvention between local budgets.

Basic grant to the budgets of cities of district, budgets of town and village will be given only in case of their association and creation of the incorporated territorial communities (ITC) [5].The budgets of ITC have the inter budgetary relations with the state budget, namely inter-budget transfers are approved by the law of the state budget annually. There is a basic grant, educational subventions, medical subventions and other grants and subventions, if there are grounds for giving and receiving relevance in the inter-budget transfers (art. 97, 99, 100, 102, 103-2, 103-4 and 108 BCU).

All in all, such tasks are decided by supporting of budget transfers:

- achieve a balanced budget, and make an active influence on the structure of expenditures of local budgets;

- provide a grant alignment of the budgetary disproportions in a context of country's territories;

- the socio-economic programs of national value are funded;

- improve the quality of service to consumers and their proper financial support by introducing basic grants (reverse subsidy), educational subventions, subventions for training of workers, medical subventions, subventions for providing medical facilities of individual state programs. The comprehensive measures of programmatic nature indicates that the state by transferring specific transfers (subsidies) fully takes responsibility in relation with the financial current adjust-

ment of medical as well as educational spheres that belong to plenary powers of local budgets and fold a considerable volume in their charges.

- introduce the special subventions which contribute to the flexibility in management of budgetary facilities within the limits of general balance of resources of the state;

- ensure the development of the local economy in accordance with the certain national priorities.

In terms of budget system of unitary type are used the various instruments of financial support to local budgets, but the most common are the transfers, which are an important part of the financial relations of society. In general, the budget should be sufficient to delegated and own powers, and to provide public social services is not below the minimum social guarantees.

In foreign countries an extensive system of transfer is formed, which includes general or universal transfers, with leveling function, and also targeted and specific which are allocated to the specific needs. The common transfer system is used for horizontal alignment of budgetary imbalances. But through the system of general transfers are resolved care “problem” territories. Those practices are particular, for example, in Germany, which uses a method of creating a separate common fund transfers (“additional federal payments”) to provide financial assistance to the Eastern states. The level of development and the state budget do not allow at once plugging them in the general system of the budgetary horizontal grant alignment, that functions are on the basis of general transfers for all regions in Germany.

Through transfers in many countries are formed the dominant part of revenues of local governments (in Malta - 98% of revenues of municipal budgets, Romania - 79%, Latvia - 68%, Slovenia - 67%, in the UK - 77%, in the Netherlands - 60%). In some countries, local governments in the formation of their current revenues are critically dependent on transfers from the central budget - Italy, Ireland, Canada, Portugal. Their transfers make up 60 to 80% of current revenues. Transfer funding of local budgets by central administration indicates an intense redistribution of national revenues through budgetary channels with the aim of removal of disproportions in the development of territories.

Namely for the local budgets, as to the main financial basis of local self-government, the special place belongs to the budgetary system of our state. Over 80% of financial resources are concentrated in the organs of local self-government. However, the system of local budgets in Ukraine is characterized by weakness and chronic deficits, due to the fact that transferred to local authorities functions cannot independently implement owing to the lack of financial base. Every year a share of local budgets is declined in the structure of the consolidated budget of Ukraine in accordance with the share of state budget revenues growing. This shows that local governments are not financially self-sufficient, so a fiscal decentralization takes place in Ukraine.

REFERENCES:

1. European Charter of Local Self-Government from 15.10.1985р. [Electronic resource] // Parliament of Ukraine [site]. - Access: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
2. The Constitution of Ukraine number 254k / 96-VR from 28.06.1996. - Access: zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр.
3. Budget Code of Ukraine № 2456-VI from 08.07.2010. .- Access: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
4. The Law of Ukraine «On Local Government» № 280/97-VR from 27.05.1997. .- Access: zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр.
5. The Law of Ukraine «On a voluntary association of local communities» № 676-VIII from 04.09.2015. .- Access: zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19.
6. Law of Ukraine «On Amendments to the Budget Code of Ukraine on the reform of interbudgetary relations» № 79-VIII. from 28/12/2014.- Access: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
7. Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of Procedures capable of forming local communities» №214 of 04/08/2015. - Access: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-п.
8. Cheberyako O.V. Inter budgetary relations in Ukraine unitary state. - K .:Worldview, 2004. - 190p.

THE BUDGET SYSTEM AND INTER-BUDGET TRANSFERS IN UKRAINE

OKSANA CHEBERYAKO
Doctor of Historical Science,
Ph.D. in Economics, Professor Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.009

KEYWORDS: BUDGET STRUCTURE, BUDGET SYSTEM, LOCAL BUDGETS, BUDGET UNITARIANISM, INTER-BUDGET TRANSFERS

SUMMARY

The budget system is the leading element of public finances and the structure of state is a determining factor in the formation of the budget system. In the unitary countries, which include Ukraine, the budget system unites two links: budget of central government and local budgets, otherwise in the federal states there is the third link: members of federation's budgets. Local governments are the largest element of the budget system in Ukraine (totally there were 12,052 independent local budgets to 01.12.2010), but now their number is reduced in the connection with the financial decentralization and the creation of integrated communities. Local governments are independent, and the main sources of revenues are own, fixed revenues and inter-budget transfers. The main forms of inter-budget transfers contain the basic subsidy, subvention, reversible subsidy, additional subsidies. Transfers are the most common tools of financial support to local budgets; that the volume of local budget revenues was sufficient to delegated and own powers, and to provide public services is not below the minimum of social guarantees.

გლობალიზაციის გამოწვევები და საქართველოს სავაჭრო ურთიერთობები

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.010

მადონა გელაშვილი
ეკონომიკის დოქტორი, სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: გლობალიზაცია, სავაჭრო პარტნიორები, ევროკავშირი, სავაჭრო ურთიერთობები, ექსპორტი, იმპორტი, სავაჭრო ბრუნვა

შესავალი

ნებისმიერი ქვეყნის მონაწილეობა გლობალიზაციაში, ეროვნული და ინტერნაციონალური ასპექტების ურთიერთ-მიმართების დიალექტიკასთან ერთად, მთელ რიგ აქტუალურ და სადისკუსიო საკითხების გარკვევასაც მოითხოვს. კერძოდ, არის თუ არა ქვეყანა მზად გლობალიზაციაში მონაწილეობის სანაცვლოდ ეროვნული სუვერენიტეტის გარკვეული ნაწილის დასათმობად? როგორია თანაფარდობა სუვერენიტეტის ამ დათმობილ ნაწილსა და გლობალიზაციიდან მიღებულ სარგებელს შორის? რა გზებით შეიძლება უფრო ეფექტიანად ჩაერთოს ქვეყანა გლობალიზაციაში – დამოუკიდებლად თუ რომელიმე რეგიონალურ გაერთიანებაში მონაწილეობის გზით? ამ კითხვებზე პასუხის გაცემა ბოლო შეკითხვიდან დავიწყოთ. სავარაუდოდ, უფრო ეფექტიანია საქართველოს გლობალიზაციაში ჩართვა რომელიმე მსხვილ სტრუქტურაში მონაწილეობის გზით. წლების მანძილზე საქართველო იყო ისეთი რეგიონული გაერთიანებების წევრი, როგორიცაა: დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობა (დსთ), შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაცია (ე.წ. „BSEC") და „სუამი". ცნობილი მიზეზების გამო საქართვე-ლომ გამოაცხადა დსთ–დან გამოსვლის შესახებ, დანარჩენი ორი ორგანიზაციის საქმიანობა კი, არ არის ეფექტიანი და არ იძლევა გლობალიზაციაში ჩვენი ქვეყნის აქტიური ჩართვის შესაძლებლობას.[4]

ჩვენი ქვეყნის მოსახლეობის რიცხოვნება არცთუ ისე დიდია, თუ ამას დავუმატებთ იმასაც, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტი (მშპ) ერთ სულ მოსახლეზე საკმაოდ და-ბალია, ნათელი ხდება, რომ ისედაც შეზღუდული ტევა-დობის ბაზარი კიდევ უფრო მცირდება, ვიწროვდება. ბაზარი შეიძლება გავაფართოვოთ მრავალი საშუალებით, მაგრამ თუ მას გავაფართოვებთ მხოლოდ შიდა ბაზრის დახმარებით, შედეგები საკმაოდ არასახარბიელო იქნება. გლობალიზაციის პროცესი ჩვენს ქვეყანას აძლევს დიდ შესაძლებლობებს, გააფართოოს შიდა და გარე ბაზარი მრავალმხრივი შეთანხმებების გამოყენებით. ბაზრის გა-ფართოება გადამწყვეტ როლს თამაშობს ინვესტიციების მოცულობის ზრდაშიც.

სავაჭრო ურთიერთობები უმსხვილეს პარტნიორ ქვეყნებთან

საქართველოს უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორ ქვეყ-ნებში მოწინავე პოზიციები ბოლო პერიოდში სტაბილურად სამ ქვეყანას, თურქეთს, უკრაინასა და აზერბაიჯანს უკავია. სავაჭრო ურთიერთობები თურქეთთან საქართველომ, რო-გორც დამოუკიდებელმა სახელმწიფომ, გასული საუკუნის 90–იან წლებში დაამყარა საქართველოს რესპუბლიკასა და თურქეთის რესპუბლიკას შორის სავაჭრო და ეკონო-მიკური თანამშრომლობის შესახებ დადებული ხელშეკ-რულების საფუძველზე (ქ. თბილისი, 30.07.92). შემ-დგომ პერიოდში ორმა ქვეყანამ ხელი მოაწერა 120–ზე მეტ ხელშეკრულებასა და შეთანხმებას, რომელთაც ხელი შეუწყეს მეზობელ სახელმწიფოებს შორის სავაჭრო და ეკონომიკური ურთიერთობების შემდგომ განვითარებასა და გაღრმავებას. დიდი ხნის ისტორია აქვს საქართველოს სავაჭრო და ეკონომიკურ თანამშრომლობას უკრაინასა და აზერბაიჯანთან. საბჭოთა ხელისუფლების წლებში აღნიშნულ ქვეყნებთან ურთიერთობა მოკავშირე რესპუბლიკების რანგში ხორციელდებოდა, ხოლო საბჭოთა კავშირის დაშლის შემ-დეგ დამოუკიდებელი სახელმწიფოების რანგში დამყარდა.

ბოლო წლების განმავლობაში თურქეთი, უკრაინა და აზერბაიჯანი ათ უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორ ქვეყანა-ში პირველ–სამ ადგილს ინაწილებდა, გამონაკლისი იყო გასული 2015 წელი, როდესაც უკრაინაში არსებული საომარი მდგომარეობის გამო მკვეთრად შეირყა ქვეყნის როგორც პოლიტიკური, ასევე ეკონომიკური მდგომარეობა. 2015 წელს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 64 პროცენტი შეადგინა. უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორებია თურქეთი (1517 მლნ. აშშ დოლარი), რუსეთი (789 მლნ. აშშ დოლარი) და აზერბაიჯანი (783 მლნ. აშშ დოლარი).[5]

საქართველოს საგარეო სავაჭრო ურთიერთობები მთე-ლი რიგი პრობლემებითა და თავისებურებებით ხასიათ-დება, მაგრამ ისიც ცხადია, რომ თანამედროვე ეტაპზე საქართველოსათვის უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს განვითარებულ ქვეყნებთან სავაჭრო–ეკონომიკური თანამ-შრომლობის გაღრმავებას, ვიდრე განვითარების იგივე დონის ქვეყნებთან. ამას უპირატესად განაპირობებს ქვეყნის მზარდი ტექნოლოგიური დამოკიდებულება განვითარებულ ქვეყნებზე. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომი-კის ქვეყნებისათვის უაღრესად მნიშვნელოვანია უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა, რომელიც ამ ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების, ექსპორტის გაზრდის და მათი მსოფლიო ეკონომიკასა და ვაჭრობაში ინტეგრაციის ერთ–ერთ ძირი-თად საფუძველს წარმოადგენს; საქართველოს ექსპორტის სტიმულირებას და საგარეო სავაჭრო ბალანსის სალდოს შემცირებას განსაკუთრებული ყურადღება უნდა დაეთმოს. უდაოა რომ, უნდა გაიზარდოს განვითარებული ქვეყნების წილი საქართველოს ექსპორტში, რაც გაზრდის საექსპორ-

ტო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობას. განვითარებულ ქვეყნებთან სავაჭრო თანამშრომლობის გაზრდა არის არა მარტო ადგილობრივი წარმოების განვითარების სტიმული, არამედ ინვესტიციების მოზიდვის საფუძველია; საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური თანამშრომლობის მასშტაბები მნიშვნელოვნად უნდა გაიზარდოს ევროკავშირის ქვეყნებთან; და რაც მთავარია, საქართველოს სატრანზიტო პოტენციალის გამოყენების პერსპექტივა რეალობად უნდა ვაქციოთ, რაც მნიშვნელოვნად გაზრდის საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკურ თანამშრომლობას მსოფლიო თანამეგობრობასთან და გლობალიზაციის პირობებში ხელს შეუწყობს, რომ საქართველომ ღირსეული ადგილი დაიკავოს მსოფლიო ვაჭრობაში.[3]

საქართველოს ხელისუფლებისათვის ექსპორტი მომავალი ეკონომიკური ზრდის წყაროა. საქართველოს მცირე საექსპორტო ბაზის გათვალისწინებით შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ წარმატებული რეფორმები უფრო ახალი საექსპორტო პროდუქტების შექმნას შეუწყობს ხელს, ვიდრე არსებულის გაფართოებას. ეს ვარაუდი განსაკუთრებით მართლდება, როდესაც არსებული საექსპორტო კალათა თითქმის არანაირ გადამამუშავებელ პროდუქტს არ შეიცავს. ჯერჯერობით საქართველოს მრეწველობის რამდენიმე სექტორი შრომის საერთაშორისო დანაწილების მიღმაა. საექსპორტო პოტენციალი კვლავ გამოუყენებელია. რეალური ეკონომიკური ზრდის არსებითი მატება, სავარაუდოდ, საქართველოს საექსპორტო კალათის მნიშვნელოვან სტრუქტურულ ცვლილებებს დაემთხვა. ამიტომ ექსპორტის ხელშეწყობის პოლიტიკის მიზანი იმავე პროდუქტის მოცულობის გაზრდა კი არ უნდა იყოს, არამედ იმ ახალი საექსპორტო პროდუქტების აღმოჩენა და გამოყენება, რომელთა კონკურენტული წარმოება შესაძლებელია შედარებით დაბალი სავაჭრო ბარიერებისა და ბაზრის განვითარების ხელშემწყობი ადგილობრივი პოლიტიკის განხორციელებით.

სავაჭრო ურთიერთობების განვითარების რეტროსპექტივა

საგარეო სავაჭრო ურთიერთობების ტენდეციების უკეთ შეფასებისათვის უფრო დაწვრილებით უნდა განვიხილოთ ქვეყნის საგარეო სავაჭრო ბრუნვა, ექსპორტ-იმპორტი, უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნები, უმსხვილესი საიმპორტო და საექსპორტო სასაქონლო ჯგუფები და სხვა მაჩვენებლები.

2000 წელს ქვეყანა მიიღეს მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციაში (მვო), რის შედეგადაც ქვეყანაში გადაიდგა მნიშვნელოვანი ნაბიჯები სავაჭრო პოლიტიკის განვითარების თვალსაზრისით, რაც შემდეგში გამოიხატა:

- დაწესდა დაბალი საიმპორტო ტარიფები, ხშირ შემთხვევაში კი მთლიანად გაუქმდა იგი;
- 16 ტარიფიდან დარჩა მხოლოდ სამი (0%, 5%, 12%);
- გაუქმდა იმპორტისა და ექსპორტის კვოტები;
- დღგ და აქციზი ადგილობრივ და იმპორტირებულ საქონელზე გათანაბრებულია;
- შეიზღუდა საექსპორტო და საიმპორტო ლიცენზიების რაოდენობა.

ქვეყანაში მიღწეულ იქნა ხელსაყრელი სავაჭრო რეჟიმები, რაც მას მსოფლიოს ბაზრებზე მიმზიდველს ხდის. ეს აისახა იმაში, რომ, ჯერ ერთი, მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაციაში შემავალ ქვეყნებთან ერთად შემუშავდა ტარიფების ერთიანი სისტემა, რომელიც დაბალია მსოფლიოს სხვა ქვეყნებთან შედარებით; და მეორე, უპირატესი ვაჭრობის რეჟიმი დაწესდა აშშ-თან, კანადასთან, შვეიცარიასა და იაპონიასთან. 2000 წელს უკვე მსოფლიოს 87 სახელმწიფოში საქართველოდან განხორციელდა $323.9 მლნ ღირებულების ექსპორტი. იმპორტირებული პროდუქციის ღირებულებამ 92 ქვეყნიდან $709.5 მლნ შეადგინა. 2001 წელს 81 ქვეყანაში ექსპორტირებული პროდუქციის მოცულობამ $317.2 მლნ შეადგინა, ხოლო 104 ქვეყნიდან იმპორტირებულ იქნა $752 მლნ ღირებულების პროდუქცია.

2002 წლის მონაცემებით, საქართველოდან 86 ქვეყანაში განხორციელდა $345.7 მლნ ღირებულების პროდუქციის ექსპორტი. იმპორტის მოცულობამ კი $794.7 მლნ შეადგინა მსოფლიოს 111 სახელმწიფოდან.

2003 წელს ექსპორტირებულ იქნა $461.3 მლნ პროდუქცია 83 ქვეყანაში, ხოლო 112 ქვეყნიდან იმპორტირებული პროდუქცია $1,139 მლნ-ია.

2004 წელს ექსპორტის მოცულობა მკვეთრად გაიზარდა და $646.9 მლნ შეადგინა მსოფლიოს 80 ქვეყანაში. იმპორტი კი $1,844.3 მლნ იყო 117 ქვეყნიდან.

2005 წელს საქართველომ აამოქმედა ახალი საგადასახადო კოდექსი, რომლითაც მნიშვნელოვნად შემცირდა საგადასახადო განაკვეთები. საგადასახადო სისტემაში მოხდა მნიშვნელოვანი ინსტიტუციური ცვლილებები. შემცირდა გადასახადების რაოდენობა, 5 სახელმწიფო: საშემოსავლო, აქციზი, დღგ, საბაჟო, მოგების გადასახადები და 2 ადგილობრივი. ადგილობრივი გადასახადები განისაზღვრება მმართველობის ადგილობრივი ორგანოების მიერ. 2005 წლის მონაცემებით, საქართველოს ექსპორტმა $865.5 მლნ-ს მიაღწია. პროდუქციის გატანა ხდებოდა მსოფლიოს 94 სახელმწიფოში, ხოლო 120 ქვეყნიდან იმპორტირებული იქნა $2,487.5 მლნ ღირებულების საქონელი.

2006 წელს მსოფლიოს 100 ქვეყანაში საქართველოდან განხორციელდა $993.2 მლნ ღირებულების ექსპორტი. იმპორტირებული პროდუქციის ღირებულებამ 121 ქვეყნიდან $3,680.8 შეადგინა.

2007 წელს უარყოფითმა სავაჭრო ბალანსმა 100 პარტნიორ ქვეყანასთან სავაჭრო დეფიციტის სახით 4122,3 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, ნაცვლად 104 ქვეყნისა და 2850,8 მლნ. აშშ დოლარისა, რაც დაფიქსირდა 2006 წელს. 2007 წელს ქვეყანას დადებითი სავაჭრო ბალანსი ქონდა 23 ქვეყანასთან (145,8 მლნ. აშშ დოლარი), ნაცვლად 28 ქვეყნისა და 109,2 მლნ. აშშ დოლარისა, რაც წინა წელს დაფიქსირდა. ექსპორტმა შეადგინა $1,232.1 მლნ., ხოლო იმპორტირებული პროდუქციის ღირებულებამ $5,212.2 მლნ-ს მიაღწია.[2]

2008 წელს 20%-იანი სოციალური გადასახადი, რომელსაც იხდიდა ბიზნესი და საშემოსავლო გადასახადი

12%–ის ოდენობით, გაერთიანდა 25%–იან საშემოსავლო გადასახადში; 2008 წლის 1 იანვრიდან კორპორაციული მოგების გადასახადი შემცირდა 20–დან 15%–მდე, დივი–დენდები გათავისუფლდა გადასახადისგან; 28%–იანი დღგ არის აუცილებელი იმ მეწარმეებისათვის, რომელთა წლიური ბრუნვა აჭარბებს 100 ათას ლარს; ექსპორტის სა–ერთაშორისო გადაზიდვები, ტურიზმი და სხვა მომსახურება ექვემდებარება ნულოვან დღგ–ს. 2010 წელს ჩატარებული საგადასახადო რეფორმის შედეგად ბიზნესი დაექვემდებარა დიფერენცირებულ დაბეგვრას. გამოიყო მისი სახეები: მიკრო, მცირე და საშუალო. მეწარმეების 30 ათას ლარზე ნაკლები საშუალო წლიური ბრუნვა არ ექვემდებარება დაბეგვრას.

იმ მიზნით, რომ ქვეყანაში არ შეზღუდულიყო ბიზნესის განვითარება, მნიშვნელოვნად გამარტივდა ლიცენზირებისა და ნებართვის გაცემის მოთხოვნები, ლიცენზიები შემცირდა 98%–ით, გაუქმდა 756 ლიცენზია, დაწესდა ლიცენზირების ახალი რეჟიმები. საქართველოს საგარეო ვაჭრობაში ჩამოყალიბებულ ზოგად ტენდენციებს 2007–2014 წლებში ასახავს ქვემოთ მოტანილი ცხრილი, საიდანაც ნათლად ჩანს, რომ ფაქტობრივად ისევე როგორც წინა წლებში,

ცხრილი №1. საქართველოს საგარეო ვაჭრობის განზოგადებული მაჩვენებლები 2007-2014 წწ.

მლნ. აშშ დოლარი	**2007** წელი	**2008** წელი	**2009** წელი	**2010** წელი	**2011** წელი	**2012** წელი	**2013** წელი	**2014** წელი
ექსპორტი(FOB)	1232	1 495	1 134	1 677	2 189	2 377	2 909	2861
იმპორტი(CIF)	5212	6 302	4 500	5 257	7 058	7 842	7 874	8596
ბრუნვა	6444	7 797	5 634	6 935	9 247	10 220	10 784	11457
სალდო	-3980	-4 806	-3 367	-3 580	-4 869	-5 465	-4965	-5735

ცხრილი №2. საქართველოს საგარეო ვაჭრობა ქვეყნების ჯგუფების მიხედვით 2010-2014 წწ.

მლნ. აშშ დოლარი	**2010 წელი**	**2011 წელი**	**2012 წელი**	**2013 წელი**	**2014 წელი**
ექსპორტი, სულ	**1 4951**	**1 134**	**1 677**	**2 189**	**2 377**
მათ შორის:					
ევროკავშირის ქვეყნები (27) –	335	238	310	424	353
შავი ზღვის ეკონომიკური					
თანამშრომლობის					
ორგანიზაციის ქვეყნები –	884	697	898	1 185	1 331
სუამის ქვეყნები –	339	251	374	578	805
დსთ–ის ქვეყნები –	541	416	677	1 053	1 246
მსოფლიოს სავაჭრო					
ორგანიზაციის ქვეყნები –	920	667	931	1 051	1 034
ეკონომიკური					
თანამშრომლობისა და					
განვითარების ორგანიზაციის	752	521	741	814	790
ქვეყნები –	**6 302**	**4 500**	**5 257**	**7 058**	**7 842**
იმპორტი, სულ					
მათ შორის:	1 756	1 336	1 467	2 053	2 427
ევროკავშირის ქვეყნები (27) –					
შავი ზღვის ეკონომიკური					
თანამშრომლობის	2 981	2 288	2 620	3 553	3 761
ორგანიზაციის ქვეყნები –	1 269	835	1 050	1 323	1 241
სუამის ქვეყნები –	1 998	1 298	1 588	1 942	1 997
დსთ–ის ქვეყნები –					
მსოფლიოს სავაჭრო	3 886	2 926	3 226	4 432	5 089
ორგანიზაციის ქვეყნები –					
ეკონომიკური					
თანამშრომლობისა და	3 069	2 303	2 516	3 388	3 930
განვითარების ორგანიზაციის					
ქვეყნები –					

იზრდება საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა, მაგრამ უფრო მაღალი ტემპით იზრდება სავაჭრო დეფიციტი და შესაბამისად არ იზრდება ექსპორტით იმპორტის გადაფარვის კოეფიციენტი. იზრდება ვაჭრობის გეოგრაფია და სავაჭრო ქვეყნების რაოდენობა, მაგრამ არ იზრდება ქვეყანათა რაოდენობა, რომელთანაც საქართველოს დადებითი სავაჭრო ბალანსი აქვს. ასევე მართალია მთლიანობაში წინა პერიოდთან შედარებით საექსპორტო მაჩვენებელი იზრდება, მაგრამ არ იცვლება საექსპორტო სასაქონლო სტრუქტურაც.

2014 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ ევროკავშირის ქვეყნებთან 2990 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა (2013 წელს – 2879 მლნ.აშშ დოლარი), რაც წინა წლის შესაბამის მაჩვენებელზე 4 პროცენტით მეტია (ზრდა იყო 2013 წელსაც და ის წინა წელთან შედარებით 3 პროცენტით განისაზღვრა). აქედან ექსპორტი 621 მლნ. აშშ დოლარი იყო (2 პროცენტით მეტი), ხოლო იმპორტი 2369 მლნ. აშშ დოლარი (4 პროცენტით მეტი). საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში ამ ქვეყნების წილმა 26 პროცენტი შეადგინა, მათ შორის ექსპორტში 22 პროცენტი და იმპორტში 28 პროცენტი (2013 წელს შესაბამისად 26, 21 და 28 პროცენტი). ევროკავშირის ქვეყნებზე მოდიოდა სავაჭრო დეფიციტის 30 პროცენტი (2013 წელს 32 პროცენტი).

დსთ-ის ქვეყნებთან საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ 2014 წელს 3593 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა (2013 წელთან შედარებით 5 პროცენტით ნაკლები). აქედან ექსპორტი 1465 მლნ. აშშ დოლარი (10 პროცენტით ნაკლები), ხოლო იმპორტი 2127 მლნ. აშშ დოლარი იყო (2 პროცენტით ნაკლები). საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში დსთ-ის ქვეყნების წილი 31 პროცენტი იყო, მათ შორის ექსპორტში 51 პროცენტი და იმპორტში 25 პროცენტი (2013 წელს შესაბამისად 35, 56 და 27 პროცენტი). 2014 წელს დსთ-ის ქვეყნებზე მოდიოდა სავაჭრო დეფიციტის 12 პროცენტი (2013 წელს ასევე 11 პროცენტი).

2013 წელს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 66 პროცენტი შეადგინა. უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორებია თურქეთი (1529 მლნ. აშშ დოლარი), აზერბაიჯანი (1348 მლნ. აშშ დოლარი) და უკრაინა (795 მლნ. აშშ დოლარი).[5]

საქართველოსათვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს სავაჭრო ეკონომიკური ურთიერთობების გაზრდას ევროკავშირთან. ევროკავშირის ბაზარი ერთ-ერთი უდიდესია მსოფლიოში და მასზე მოდის დაახლოებით მსოფლიო ვაჭრობის 20%. საქართველოს ექსპორტს ევროკავშირში მზარდი ტენდეცია ახასიათებს, მაგრამ იმპორტის მოცულობასთან შედარებით უმნიშვნელოა, რაც მკვეთრად გამოხატული უაროფითი ბალანსით ხასიათდება. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციისა და ინტეგრაციის პირობებში საქართველოსათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ევროკავშირთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების მასშტაბების გაზრდას. მით უფრო როცა საქართველოს სტრატეგიულ და სავაჭრო-ეკონომიკურ ინტერესში შედის ევროკავშირის წევრობისკენ სვლა. მნიშვნელოვანია აგრეთვე, ლიბერალური სავაჭრო პოლიტიკის პირობებში, ევროკავშირთან ბაზრების ორმხრივ დონეზე გახსნა. არნიშნულს აქვს როგორც დადებითი ისე უარყოფითი მხარეები, მაგრამ პერსპექტივაში, გრძელვადიან პერიოდში საქართველო აუცილებლად მოიგებს. ორმხრივი ეკონომიკური საზღვრების გახსნა ხელს შეუწყობს საექსპორტო ბაზრის დივერსიფიკაციას და შეამცირებს ქვეყნის დამოკიდებლობას ცალკეულ ბაზრებზე. ევროკავშირის დიდ ბაზარზე საქართველოს ექსპორტის უმნიშვნელო მოცულობის გათვალისწინებით ქართული პროდუქციის იმპორტი არანაირ საფრთხეს არ შეუქმნის ევროკავშირის შიდა ბაზარს. საქართველოს ჩართვა ევროპის სავაჭრო-ეკონომიკურ სივრცეში კი ხელს შეუწყობს ქვეყნის სოფლის მეურნეობის, მრეწველობის რიგი დარგების კონკურენტუნარიანობის ზრდას მსოფლიო ბაზარზე, საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას, ქვეყანაში საშუალო ფენის გაძლიერებას, ეკონომიკურ და სამართლებრივ სფეროში ევროპული ნორმების დამკვიდრებას, სტანდარტებთან და სხვა არასატარიფო ბარიერებთან დაკავშირებული საკითხების დარეგულირებას. ყველაფერი ეს ხელს შეუწყობს ქვეყანაში სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების გაზრდას, რაც თავის მხრივ გაზრდის სავაჭრო თანამშრომლობას განვითარებულ ქვეყნებთან.

საქართველოს საგარეო ვაჭრობის სასაქონლო სტრუქტურა

საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ძირითადი სასაქონლო სტრუქტურის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურა დამოკიდებულია იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურისაგან. როდესაც იმპორტი თითქმის 450%-ით მეტია ექსპორტზე, იმპორტი არაა ორიენტირებული ინვესტიციურ საქონელზე, ხოლო ექსპორტს სანედლეულო მიმართულება აქვს, მასში მზა პროდუქციის ხვედრითი წილი მცირეა.

2013 წელს სასაქონლო ჯგუფებიდან საექსპორტო ათეულში პირველი ადგილი კვლავ მსუბუქმა ავტომობილებმა დაიკავა და 704 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, მთელი ექსპორტის 24 პროცენტი. 2014 წელს ეს ტენდეცია შენარჩუნებულია, თუმცა მოცულობა მკვეთრად შემცირდა და შეადგინა 518 მლნ. ლარი, რაც მთელი ექსპორტის 18 პროცენტია. ფეროშენადნობების ექსპორტი უდრიდა 230 მლნ. აშშ დოლარს, ხოლო მისი წილი მთლიან ექსპორტში 8 პროცენტს. მესამე ადგილზე თხილისა და სხვა კაკალის ჯგუფი დაფიქსირდა. ამ სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტმა 167 მლნ. აშშ დოლარი და მთელი ექსპორტის 6 პროცენტი შეადგინა. ეს ტენდეცია შენარჩუნებულია 2014 წლის მონაცემებითაც. კერძოდ, 2014 წელს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 68 პროცენტი შეადგინა. უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორებია თურქეთი (1966 მლნ. აშშ დოლარი), აზერბაიჯანი (1182 მლნ. აშშ დოლარი) და რუსეთი (853 მლნ. აშშ დოლარი).[5]

ქვეყნის ექსპორტის გაზრდის მიზნით საჭიროა მისი ფინანსური მხარდაჭერა. კერძოდ, უნდა ჩამოყალიბდეს საექსპორტო წარმოებისა და საექსპორტო ოპერაციების

ცხრილი №3. უმსხვილესი სასაქონლო პოზიციები საქართველოს ექსპორტში

დასახელება	2010 წელი	2011 წელი	2012 წელი	2013 წელი	2014 წელი
ექსპორტი, სულ	**1 677 472**	**2 189 136**	**2 377 455**	**2 908 499**	**2 861 191**
% – ში	100%	100%	100%	100%	100%
მათ შორის:					
მსუბუქი ავტომობილები	227 360	450 297	587 296	703 862	517 787
% – ში	14%	21%	25%	24,2%	18,1%
ფეროშენადნობები	263 966	254 911	260 478	299 898	285 752
% – ში	16%	12%	11%	7,9%	10%
სასუქები მინერალური ან ქიმიური, აზოტოვანი	84 155	144 091	137 221	130576	137 622
% – ში	5%	7%	6%	4,5%	4,8%
ოქრო დაუმუშავებელი ან ნახევრადდამუშავებული	117 647	109 890	87 977		
% – ში	7%	5%	4%		
კაკალი სხვა, ახალი ან გამხმარი	75 134	130 086	83 659	166 713	183 399
% – ში	4%	6%	4%	5,7%	6,4%
ეთილის სპირტი არადენატურირებული, სპირტის კონცენტრაციით 80 მოც.%–ზე ნაკლები, სპირტიანი სასმელები	55 705	67 852	80 027	99 866	95 190
% – ში	3%	3%	3%	3,4%	3,3%
ყურძნის ნატურალური ღვინოები	41 138	54 103	64 871	127 851	180 722
% – ში	2%	2%	3%	4,4%	6,3%
მინერალური და მტკნარი წყლები	36 917	47 607	59 341	106 884	137 124
% – ში	2%	2%	2%	3,7%	4,8%
მადნები და კონცენტრატები სპილენძის	74 504	85 135	53 535	161 632	248 090
% – ში	4%	4%	2%	5,6%	8,7%
დანარჩენი საქონელი	693 704	838 995	910 987	1 066 611	919 705
% – ში	41%	38%	38%	36,7%	36,5%

დაზღვევისა და დაკრედიტების სისტემა. ამასთან დასავლეთის ბაზარზე დამკვიდრებისათვის, საქართველოში წარმოე–ბული პროდუქციის ხარისხის, საექსპორტო პოტენციალისა და კონკურენტუნარიანობის ამაღლება პრიორიტეტულ მიმართულებად უნდა იქნეს მიჩნეული. აუცილებელია ისეთი ღონისძიებების განხორციელება, რომელიც ადგი–ლობრივ წარმოებაში თანამედროვე ტექნოლოგიების, მანქანა–დანადგარების დანერგვაზე იქნება მიმართული. არასახარბიელოა საქართველოს ექსპორტი იმპორტთან შედარებით. თუმცა იმპორტის სტრუქტურაში უმნიშვნელო ხვედრითი წილითაა წარმოდგენილი ტექნოლოგიები და მანქანა–მოწყობილობები. აღსანისნავია, რომ საქართ–ველოში იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურა უფრო მეტად უნდა იყოს ქვეყნის საწარმოო ძალთა განვითარებაზე ორიენტირებული, რაც საექსპორტო ბაზის განვითარების საფუძველია. ამისათვის ადგილობრივი წარმოების განვი–თარება უპირველეს პრიორიტეტად უნდა განისაზღვროს და განსაკუთრებული ყურადღება მიექცეს იმ დარგებს, რომ–ლებსაც შეუძლიათ სერიოზული საექსპორტო შემოსავლები მოუტანოს ჩვენს ქვეყანას. საქართველოში შემოდის ბევრი ისეთი პროდუქცია, რომელთა წარმოებაც საქართველოში შეიძლება და არანაკლები ხარისხით.

მსგავსი ტენდეციები შენარჩუნებულია 2015 წელსაც. პირველი კვარტლის მონაცემების მიხედვით სავაჭრო ბრუნვამ შეადგინა 2 279 მლნ. აშშ დოლარი, აქედან იმპორტის მოცულობა – 1776 მლნ. აშშ დოლარი, ექსპორტი

– 503 მლნ. აშშ დოლარი, შესაბამისად სავაჭრო ბრუნვა კვლავ დეფიციტურია და სალდო 1273 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენს. საგარეო ვაჭრობის ძირითადი სასაქონლო სტრუქტურის ანალიზი პირველი კვარტლის მიხედვით გვიჩვენებს, რომ ქვეყნის ექსპორტი კვლავ ძირითადად მოდის მსუბუქი ავტომობილების, ფეროშენადნობების და მადნებისა და სპილენძის კონცენტრანტების, ხოლო იმპორტი ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების, მსუბუქი ავტომობილებისა და სამკურნალო საშუალებების ხარჯზე. შენარჩუნებულია აგრეთვე ძირითადი სავაჭრო პარტნიორების წარმომადგენლობაც. აღსანიშნავია, რომ გაიზარდა როგორც ექსპორტის, ისევე იმპორტის მოცულობა რუსეთში, 2014 წელს ათი უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის წილმა საქართველოს მთლიან საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 68 პროცენტი შეადგინა. უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორებია თურქეთი (1966 მლნ. აშშ დოლარი), აზერბაიჯანი (1182 მლნ. აშშ დოლარი) და რუსეთი (853 მლნ. აშშ დოლარი). ამ სამი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნის წილი საქართველოს მთლიან ბრუნვაში შეადგენს შესაბამისად 17,2; 10,3 და 7,4 პროცენტს.[6]

ევროკავშირთან სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა მნიშვნელობა

საქართველოსათვის უდიდესი მნიშვნელობა აქვს სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა გაზრდას ევროკავშირთან. ეს ბაზარი ერთ-ერთი უდიდესია მსოფლიოში, მასზე მოდის მსოფლიო ვაჭრობის დაახლოებით 20%. საქართველოს ექსპორტს ევროკავშირში მზარდი ტენდეცია ახასიათებს, მაგრამ იმპორტის მოცულობასთან შედარებით უმნიშვნელოა, რაც მკვეთრად გამოხატული უაროფითი ბალანსით ხასიათდება. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციისა და ინტეგრაციის პირობებში საქართველოსათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ევროკავშირთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების მასშტაბების გაზრდას. მით უფრო როცა საქართველოს სტრატეგიულ და სავაჭრო-ეკონომიკურ ინტერესში შედის ევროკავშირის წევრობისკენ სვლა. მნიშვნელოვანია აგრეთვე, ლიბერალური სავაჭრო პოლიტიკის პირობებში, ევროკავშირთან ბაზრების ორმხრივ დონეზე გახსნა. არნიშნულს აქვს როგორც დადებითი ისე უარყოფითი მხარეები, მაგრამ პერსპექტივაში, გრძელვადიან პერიოდში საქართველო აუცილებლად მოიგებს. ორმხრივი ეკონომიკური საზღვრების გახსნა ხელს შეუწყობს საექსპორტო ბაზრის დივერსიფიკაციას და შეამცირებს ქვეყნის დამოკიდებლობას ცალკეულ ბაზრებზე. ევროკავშირის დიდ ბაზარზე საქართველოს ექსპორტის უმნიშვნელო მოცულობის გათვალისწინებით ქართული პროდუქციის იმპორტი არანაირ საფრთხეს არ შეუქმნის ევროკავშირის შიდა ბაზარს. საქართველოს ჩართვა ევროპის სავაჭრო-ეკონომიკურ სივრცეში, კი ხელს შეუწყობს ქვეყნის სოფლის მეურნეობის, მრეწველობის რიგი დარგების კონკურენტუნარიანობის ზრდას მსოფლიო ბაზარზე, საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას, ქვეყანაში საშუალო ფენის გაძლიერებას, ეკონომიკურ და სამართლებრივ სფეროში ევროპული ნორმების დამკვიდრებას, სტანდარტებთან და სხვა არასატარიფო ბარიერებთან დაკავშირებული საკითხების დარეგულირებას. ყველაფერი ეს ხელს შეუწყობს ქვეყანაში სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების გაზრდას, რაც თავის მხრივ გაზრდის სავაჭრო თანამშრომლობას განვითარებულ ქვეყნებთან.

2015 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვამ ევროკავშირის ქვეყნებთან 3165 მლნ. აშშ დოლარი შეადგინა, რაც წინა წლის შესაბამის მაჩვენებელზე 6 პროცენტით მეტია. აქედან ექსპორტი 646 მლნ. აშშ დოლარი იყო (4 პროცენტით მეტი), ხოლო იმპორტი 2518 მლნ. აშშ დოლარი (6 პროცენტით მეტი). საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში ამ ქვეყნების წილმა 32 პროცენტი შეადგინა, მათ შორის ექსპორტში 29 პროცენტი და იმპორტში 33 პროცენტი (2014 წელს შესაბამისად 26, 22 და 28 პროცენტი). ევროკავშირის ქვეყნებზე მოდიოდა სავაჭრო დეფიციტის 34 პროცენტი (2014 წელს 30 პროცენტი).[6]

ევროკავშირთან ბაზრების ორმხრივ დონეზე გახსნას აქვს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები, მაგრამ გრძელვადიან პერსპექტივაში საქართველო აუცილებლად მოიგებს. იგი ხელს შეუწყობს საქართველოს საექსპორტო ბაზრის დივერსიფიკაციას და შეამცირებს ქვეყნის დამოკიდებულობას ცალკეულ ბაზრებზე, მით უმეტეს, რომ ქართული პროდუქციის იმპორტი არანაირ საფრთხეს არ შეუქმნის ევროკავშირის შიდა ბაზარს. თვით საქართველოსთვის ევროპის სავაჭრო-ეკონომიკურ სივრცეში ჩართვა მსოფლიო ბაზარზე სოფლის მეურნეობის, მრეწველობისა და რიგი დარგების კონკურენტუნარიანობის გაზრდის წინაპირობაა. ქვეყნის ექსპორტის გაზრდის მიზნით საჭიროა მისი ფინანსური მხარდაჭერა. კერძოდ, უნდა ჩამოყალიბდეს საექსპორტო წარმოების, საექსპორტო ოპერაციების დაზღვევისა და დაკრედიტების სისტემა. ამასთან, დასავლეთის ბაზარზე დამკვიდრებისათვის, საქართველოში წარმოებული პროდუქციის ხარისხის, საექსპორტო პოტენციალისა და კონკურენტუნარიანობის ამაღლება პრიორიტეტულ მიმართულებად უნდა იქცეს. ასევე, აუცილებელია ისეთი ღონისძიებების განხორციელება, რომლებიც წარმოებაში თანამედროვე ტექნოლოგიების, მანქანა-დანადგარების დანერგვაზე იქნება მიმართული. საქართველოში შემოდის ბევრი ისეთი პროდუქცია, რომელთა წარმოება საქართველოსაც შეუძლია. მეტი ყურადღება უნდა დაეთმოს ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას, როგორც ექსპორტის ხელშეწყობის მნიშვნელოვან ბერკეტს.

საქართველო ევროპულ ფასეულობებზე ორიენტირებული ქვეყანაა და ევროპისაკენ სწრაფვის ისტორია, ჯერ კიდევ, შუა საუკუნეებიდან იწყება. ყველაზე პროგრესულად ითვლება ის გზა, რომელიც ევროკავშირში შეგვიყვანს და განვითარებული ეკონომიკისა და ცხოვრების მაღალი დონის მიღწევის მტკიცე გარანტი იქნება. იმავდროულად ეს არის ხანგრძლივი და ძნელად გასავლელი გზა, ვინაიდან ევროკავშირში პოსტკომუნისტური ქვეყნების გაერთიანება გულისხმობს მათ საფუძვლიან მომზადებას, საზოგადოებრივი

ცხოვრების უკლებლივ ყველა სფეროში სათანადო პირობების შექმნას და მათზე დაყრდნობით სოციალურ–ეკონომიკურ განვითარებაში გარღვევის განხორციელებას.

ევროკავშირში ინტეგრაცია საქართველოს ნებისმიერი ხელისუფლების პრიორიტეტულ სტრატეგიული ამოცანა უნდა იყოს. აუცილებელია ამგვარი ინტეგრაციისათვის შესაბამისი თეორიული ბაზის მომზადება, რომელიც შეიძლება შემდეგ ასპექტებს მოიცავდეს: ეკონომიკა, პოლიტიკა (სახელმწიფო, სამართალი, საზოგადოება), სოციალური სფერო, კულტურა, რელიგია და ეკლესია, ეროვნული საკითხი, ავტონომიები.

საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში სისტემური რეფორმების გატარებით საქართველომ უნდა მოახერხოს რეგიონული ლიდერის ადგილის დაკავება და გამყარება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ასლამაზიშვილი ნ. (2003), საგარეო ვაჭრობა, თბილისი.
2. გელაშვილი მ.(2009), მაკროეკონომიკა, თბილისი.
3. გელაშვილი მ. (2012), საინვესტიციო პოლიტიკა, თბილისი.
4. Michael P., Todaro, Stephen C., Smith (2008), Economic Development.
5. http://www.government.gov.ge/index.php?lang_id=GEO&sec_id=132&info_id=985.
6. http://www.geostat.ge/?action=page&p_id=136&lang=geo.

GLOBALIZATION CHALLENGES AND GEORGIAN TRADE RELATIONS

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.010

MADONA GELASHVILI
Doctor of Economics, Associate Professor of Sokhumi State University, Georgia

KEYWORDS: GLOBALIZATION, TRADE PARTNERS, EU, TRADE RELATIONS, EXPORT, IMPORT, TRADE TURNOVER

SUMMARY

At current stage, deepening of the trade & economic relations with the developed countries is of greater significance than with the countries at the same development level. This is mostly caused by the increasing technological dependence on the developed countries. For the developing and transition economies it is of critical significance to attract foreign investments providing the basis for economic development, exports growth and integration into the world trade and economics.

To evaluate the directions of the foreign trade relations of Georgia, the work offers discussion of the foreign trade turnover, export & import, the largest trade partner countries, the largest groups of import and export goods and other indicators. Georgian government supports the idea of export-oriented policies. Reduction of import tariffs and liberal local policies of recent years is best suitable for such approach. Export-oriented policies imply entry to the foreign markets and improvement of situation, with respect of production and costs in domestic export sector. Both of these aspects are subject of trade agreements, determining the conditions for opening markets for one another by the trade partners. And such negotiations deal not only with the tariff and non-tariff barriers but legislation regulating and forming the markets in general, as well.

Trade policies of a country comprise significant part of the economic politics, as exports promotion is associated with economic growth, especially, where the trade partner, e.g., such as EU, implements the policies oriented towards foreign markets.

ინკლუზიური ბიზნესის განვითარების თავისებურებები გლობალიზაციის პირობებში

შოთა შაბურიშვილი
https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.011
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: ინკლუზიური ბიზნესი, სიღარიბე, ღირებულების ჯაჭვი, ბიზნესის მოდელი, ეკონომიკური განვითარება

შესავალი

გლობალიზაციის პროცესი ობიექტურად განაპირობებს ეკონომიკური სისტემის და საქმიანი კულტურის ტრანსფორმაციას, რამაც მოსახლეობის სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება და მდგრადი განვითარებისათვის პირობების შექმნა უნდა უზრუნველყოს. ამ მიმართულებით მიმდინარე პროცესებს შორის მეცნიერების განსაკუთრებულ ყურადღებას ინკლუზიური ბისნესის ფენომენი იმსახურებს. სპეციალურ ლიტერატურაში ინკლუზიური ბიზნესი შედარებით ახალი ცნებაა, პირველად ის გამოყენებულ იქნა 2005 წელს ჟენევაში გამართულ ბიზნესის მდგადი განვითარების მსოფლიო საბჭოზე (Södergren, 2016). ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებში ახალი ეკონომიკური სისტემის ფორმირებამ ხელი შეუწყო მეწარმეობის განვითარებას და დააჩქარა ეკონომიკური ზრდის ტემპები, რამაც მოსახლეობის დიდი ნაწილისთვის უკეთესი მომავალი უზრუნველყო. მაგრამ, ამავე დროს, ტრანსფორმაციული კრიზისის და გლობალურ ეკონომიკურ სისტემაში მომხდარი შოკების შედეგად, მოსახლეობის დიდი ნაწილი უკიდურეს სიღარიბეში აღმოჩნდა. ეკონომიკურმა ზრდამ ვერ უზრუნველყო სიღარიბის შემცირება. მაგალითად, საქართველოში 2004-2015 წლებში მიღწეული შთამბეჭდავი ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებლების მიუხედავად, მედიანური მოხმარების 60 პროცენტის ქვევით მყოფი მოსახლეობის წილი 20 პროცენტს აღემატება (სიღარიბის მაჩვენებლები, 2017).

ეკონომიკური ზრდის შედეგების მოსახლეობის დაბალშემოსავლიან ჯგუფებზე გადანაწილება, მხოლოდ სახელმწიფოს განკარგულებაში არსებული ეკონომიკის რეგულირების ინსტრუმენტებით ვერ მოხერხდება (Meskhia, 2014). ამისათვის, გადამწყვეტი მნიშვნელობა დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ღირებულების შექმნის ჯაჭვში ჩართვას აქვს, რაც მხოლოდ ბიზნესის განსაკუთრებულ მოდელებს შეუძლიათ უზრუნველყონ. სხვადასხვა ქვეყნის გამოცდილებამ მრავალჯერ დაადასტურა, რომ იმ კომპანიებს, რომლებიც საქმიანობის დაგეგმვისას დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ინტერესებზე ფოკუსირდებიან, შეუძლიათ მოიპოვონ არსებითი კონკურენტული უპირატესობა ბაზარზე და მიიღონ საშუალოზე მაღალი მოგება. ამრიგად, ინკლუზიური ბიზნესი კომერციული და სოციალური მიზნების ეფექტიან შეხამებას ეფუძნება.

1. ინკლუზიური ბიზნესის ფენომენი

ინკლუზიური ბიზნესი ორიენტირებულია ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებასა და დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ღირებულების შექმნის ჯაჭვში ჩართვაზე. ინკლუზიური ბიზნესი, ერთი მხრივ, უზრუნველყოფს სამუშაო ადგილების შექმნას დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობისათვის, მეორე მხრივ კი ქმნის ფასეულობას წარმოებული საქონლისა და მომსახურების სახით. ასევე, ინკლუზიური ბიზნესის მეშვეობით მრავალ ინოვაციურ პროექტს ეყრება საფუძველი (შაბურიშვილი, 2012). ინკლუზიური ბიზნესის მოდელები მდგრადი ეკონომიკური განვითარების მიზნებს სინერგიულად აკავშირებენ კომპანიების ოპერაციულ აქტივობებთან. ეს მოდელები მოსახლეობას უმნიშვნელოვანესი სოციოეკონომიკური ფასეულობებით უზრუნველყოფს და ავლენს ბაზრის არსებულ პოტენციალს. დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობა კომპანიის ღირებულებათა ჯაჭვში შესაძლებელია ჩაერთოს, როგორც მოთხოვნის (მომხმარებელი), ისევე მიწოდების მხრიდან (მიმწოდებელი, თანამშრომელი, მეწარმე).

უნდა აღინიშნოს, რომ ინკლუზიურ ბიზნესს გააჩნია გარკვეული თავისებურებები:

- **სოციალური და კომერციული მიზნების სინერგიული შეთავსება:** ინკლუზიური ბიზნესით დაკავებული კომპანიის მთავარი მისია – სიღარიბის და სოციალური პრობლემების შემსუბუქება, მომგებიანი საქმიანობით ხორციელდება. რაც უფრო მეტი სარგებელი მოაქვს კომპანიას საზოგადოებისათვის, მით მეტ რესურსებს, ინვესტიციებსა და დაკვეთებს იღებს. ამ დროს მოგებული რჩება არა მხოლოდ კომპანია, არამედ მთლიანად საზოგადოება;
- **სტაბილური სოციალური პერსპექტივა:** ინკლუზიურ ბიზნესში დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობა გვევლინება ბიზნესის მონაწილედ (პარტნიორი, თანამშრომლი, მომხმარებელი, მიმწოდებელი) და არა დახმარების ან ქველმოქმედების მიმღებად. ინკლუზიური ბიზნესი ორიენტირებულია ხელმოკლე მოსახლეობის ფინანსური მდგომარეობის სტაბილურ, გრძელვადიან გაუმჯობესებაზე და არა ერთჯერად დახმარებაზე;
- **ინოვაციურობა:** ინკლუზიური ბიზნესი მიზნების მიღწევისათვის უმეტესად ახალ, უნიკალურ მიდგომებს ეყრდნობა. ამ დროს კომპანიის მიზნები მიიღწევა ეკონომიკური და სოციალური რესურსების განსაკუთრებული კომბინაციით, რომელიც ადრე ასეთი სახით არ გამოიყენებოდა.

ხელმოკლე მოსახლეობას შეუძლია და მზად არის იმისათვის, რომ გადაიხადოს საქონლის და მომსახურების ფასი, თუმცა, ხშირად იჩაგრება „სიღარიბის ჯარიმის" გამო. ზოგჯერ მათ პირველადი მოხმარების საგნებისათვის უფრო მეტის გადახდა უწევთ, ვიდრე მდიდრებს. მაგალითად,

ჯაკარტის, მანილის, ნაირუბის ღარიბი უბნების მცხოვრებნი 5-10-ჯერ მეტ ფასს იხდიან სასმელ წყალში, ვიდრე ამ ქალაქის მდიდარი უბნები და კიდევ უფრო მეტს ვიდრე ლონდონის ან ნიუ-იორკის მცხოვრებნი. „სიღარიბის ჯარიმა" მოქმედებს კრედიტების, ელექტროენერგიის და ჯანდაცვის სფეროშიც. ბიზნესის მოდელები, რომელიც უზრუნველყოფს სამართლიან ფასს ან ახალ პროდუქციას ღარიბი მოსახლეობის ცხოვრების დონის ასამაღლებლად, შეიძლება საკმაოდ მომგებიანი აღმოჩდეს. მაგალითად, მიკროსესხების გამცემ ორგანიზაციებს, რომლებიც დაბალ-შემოსავლიან მოსახლეობაზეა გათვლილი, მსხვილ ბანკებ-ზე მნიშვნელოვნად მაღალი მოგების ნორმა გააჩნიათ (შაბურიშვილი, 2012).

მსოფლიო მასშტაბით ბევრი კომპანიაა ინკლუზიურ ბიზნესში ჩართული. უკრაინული **Vitmak**-ი სწორედ ასეთი მაგალითია. რამდენიმე წლის წინ, ხელმოკლე უკრაინე-ლებისათვის მაღალი ხარისხის ხილის წვენი დიდ ფუფუ-ნებას წარმოადგენდა. **Vitmak**-მა უკრაინის სამ ქალაქში გახსნა წვენების ქარხანა და დაიწყო პროდუქციის დაბალი ფასით გაყიდვა. საწარმოში დასაქმებულია ადგილობრივი დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობა, ხოლო ხილს ადგილობ-რივი გლეხებისგან იძენენ. შეთავაზებული ხელფასი საშუალო ადგილობრივ ხელფასზე ერთი მესამედით მაღალია. გარდა ამისა, გლეხებს რეგულარულად უტარდებათ ტრენინგები, რათა შეძლონ პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესება და მწარმოებლურობის ამაღლება. ამავე დროს, **Vitmak**-მა იმისათვის, რომ გასულიყო დაბალი შემოსავლის მქონე მომხმარებელზე, განსაკუთრებული ყურადღება შეფუთ-ვის გამარტივებას მიაქცია, რაც გარემოზე უარყოფით ზემოქმედებასაც ამცირებს. დაბალი შემოსავლების ბაზარზე ახალი კონკურენტების გამოჩენის მიუხედავად, **Vitmak**-ის გაყიდვები უკრაინის ბაზრის დაბალი ფასის სეგმენტის 30%-ს შეადგენს. კომპანიის საბაზრო წილი ბაზარზე 10 წელიწადში 7-დან 22%-მდე გაიზარდა (EUNDP, 2009).

ძალიან აქტუალურია შეზღუდული შესაძლებლობე-ბის მქონე პირების ბიზნეს პროცესში ჩართვის საკითხი. მსოფლიო ჯანდაცვის ორგანიზაციის 2015 წლის მონაცემებით, დედამიწის მოსახლეობის დაახლოებით 15% შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე პირებია (WHO, 2016). კვლევებით დასტურდება, რომ უნარშეზღუდული პირები ერთ-ერთ უღარიბეს კატეგორიას მიეკუთვნებიან. მათ სათანადოდ არ მიუწვდებათ ხელი განათლებაზე, ჯანდაცვაზე, ტრანსპორტსა და სხვა საარსებოდ საჭირო მომსახურებასა თუ საქონელზე. აღნიშნული პრობლემები განსაკუთრებით გამძაფრებულია განვითარებად ქვეყნებში.

აღნიშნულ პრობლემასთან ბრძოლის მიმართულებით ერთ-ერთი გამორჩეული კომპანია Starbucks-ია. ის სხვადა-სხვა სახეობის ყავას აწარმოებს და მსოფლიოში ყველაზე დიდი გასაღების ქსელი გააჩნია. Starbucks-ი უკვე 27 წელია თანამშრომლობს უნარშეზღუდულ პირებთან. კომპანია წელიწადში საშუალოდ 15 უნარშეძრუდულ პირს ასაქმებს, რაც ერთ-ერთ საუკეთესო შედეგად ითვლება, სწორედ ამიტომ, 2014 წელს Starbucks-ი წლის საუკეთესო ინკლუზიურ კომპანიად დასახელდა. უნარშეზღუდული პირები, თავისი შესაძლებლობების შესაბამის პოზიციებზე საქმდებიან, მათ პერიოდულად უტარდებათ ტრენინგები, კომპანიაში არის შესაბამისი ინფრასტრუქტურა და მეგობრული გარემო. Starbucks-ის დევიზებია: „თუ შენ სტარბაქსის მომხმარებელი ხარ, ყოველი შენაძენით ეხმარები ჩვენთან დასაქმებულ უნარშეზღუდულ პირებს", „ჩვენი წარმატება დაკავშირე-ბულია იმ ფერმერების წარმატებასთან, რომლებსაც მოჰყავთ მოსავალი ჩვენთვის". მსგავსი მოწოდებები კომპანიის მარკეტინგული სტიმულირების კამპანიის უმნიშვნელოვა-ნესი შემადგენელია და ლოიალურად განაწყობენ მომხმა-რებლებს, რაც გაყიდვებისა და შემოსავლების ზრდის წინა-პირობაა (Starbucks, 2017).

2015 წლის მონაცემებით, მსოფლიო მასშტაბით, დასახელდა 10 საუკეთესო კომპანია, რომლებიც აქტიურად რთავენ უნარშეზღუდულ პირებს ბიზნესში: Prudential Financial, Procter & Gamble, IBM, KPMG, Merck & Co, AT&T, Sodexo, Kaiser Permanente, Comcast NBCUniversa, Northrop Grumman (Diversityinc, 2015).

2. ინკლუზიური ბიზნესის განვითარების შემაფერ-ხებელი ფაქტორები

ინკლუზიური ბიზნესის განვითარების მიმართულებით როგორც შესაძლებლობები, ასევე სირთულეები, ძალზე ბევრია. სოფლის დასახლებები და ქალაქის ღარიბი უბნები ბიზნესის წარმოებისათვის არ წარმოადგენს ხელსაყრელ ადგილს (**Södergren, 2016**). არ არის განვითარებული ან საერთოდ არ არსებობს საჭირო ინფრასტრუქტურა, ღარიბების სამყაროში არ მოქმედებს ფინანსური სისტემა, ეკონომიკა ბარტერსა და ნაღდ ანგარიშსწორებას ეფუძნება. საიმედო სამართლდამცავი და იურიდიული სისტემის არ არსებობის გამო გარიგებები არაფორმალურ ხასიათს ატარებს (EUNDP, 2009). ბუნებრივია, ასეთ ვითარებაში კომპანიების უმრავლესობას არ გააჩნია შესაძლებლობა ბიზნესი ჩვეული, სტანდარტული სცენარით წარმართოს.

შეიძლება გამოიყოს ხუთი ძირითადი მიმართულება, რომლის გამოც კომპანიები ერიდებიან ხელმოკლე მო-სახლეობასთან საქმის დაჭერას:

- შეზღუდული ინფორმაცია ბაზრების შესახებ. მეწარ-მეებმა ძალიან ცოტა იციან ღარიბების შესახებ, მათ შორის – სამომხმარებლო მისწრაფებები, ფინანსური შესაძლებ-ლობები, მათი, როგორც დაქირავებული მუშაკის, მწარ-მოებლის, მეწარმის მახასიათებლები;
- არაეფექტიანი რეგულირება. დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბაზრებზე ხშირად არ არსებობს მარეგუ-ლირებელი მექანიზმები, რაც ბიზნესის ფუნქციონირებას უსაფრთხოს ხდიდა. არ არის უზრუნველყოფილი სამართ-ლებრივი ნორმების და ხელშეკრულების პირობების დაცვა;
- განუვითარებელი ინფრასტრუქტურა. ტრანსპორტით, წყლით, ელექტროენერგიითა და კავშირგაბმულობით უზრუნ-ველყოფის სისტემის განუვითარებლობა;
- ცოდნისა და გამოცდილების უკმარისობა. დაბალ-შემოსავლიანმა მომხმარებელმა შესაძლოა არ იცოდეს

სხვადასხა პროდუქტის უპირატესობები ან მისი გამოყენება, არ გააჩნდეს სათანადო კვალიფიკაცია საწარმოო პროცესში ჩასართავად.

• შეზღუდული ხელმისაწვდომობა ფინანსურ მომსახურებაზე. საბანკო კრედიტის შეზღუდულობა მკვეთრად ამცირებს დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის შესაძლებლობებს განახორციელოს ინვესტიციები ან მსხვილი შესყიდვები. საბანკო ანგარიშსწორების სისტემის ხელმიუწვდომლობა ზრდის გარიგების განხორციელების დანახარჯებს და რისკს.

3. ინკლუზიური ბიზნესის სტრატეგიები

დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბაზარზე მომუშავე კომპანიების რიცხვი განუხრელად იზრდება. კომპანიები დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბაზარზე არსებულ დაბრკოლებებს თავს ართმევენ სხვადასხვა სტრატეგიების გამოყენებით. შეიძლება გამოვყოთ ხუთი ძირითადი სტრატეგია: პროდუქტის და პროცესების ადაპტაცია, ინვესტიციები საბაზრო ბარიერების დასაძლევად, დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ძლიერი მხარეებით სარგებლობა, სტრატეგიული ალიანსების ფორმირება და დიალოგი მთავრობასთან პოლიტიკის შემუშავების საკითხებზე (EUNDP, 2009). რა თქმა უნდა, ეს სტრატეგიები უნდა შეესაბამებოდეს ადგილობრივ პირობებსა და საწარმოს მიზნებს. ამასთან, აუცილებელი კომპონენტი თავად მეწარმის ინტუიცია და ანალიტიკური აზროვნების უნარია.

პროდუქტის და პროცესების ადაპტაცია გულისხმობს საბაზრო ბარიერების გადალახვას ახალი ტექნოლოგიების და ბიზნესპროცესების რეორგანიზების გზით. თანამედროვე საინფორმაციო ტექნოლოგიები იძლევა ასეთი ადაპტაციის საშუალებას, მათ შორის – მობილური ბანკინგი, სმარტბარათები, ტელემედიცინა, რომლის დახმარებითაც შესაძლებელია დისტანციური მომსახურება. მობილურმა ბანკინგმა შესაძლებელი გახადა ოფისების და ბანკომატების (ინფრასტრუქტურა, რომელიც იშვიათია ღარიბთა დასახლებებში) გარეშე განხორციელდეს ფინანსური მომსახურება. თანამედროვე პირობებში მობილური ტელეფონი მომხმარებელს საშუალებას აძლევს განახორციელოს ფულადი გადარიცხვები, აანაზღაუროს შეძენილი საქონლისა და მომსახურების ღირებულება, დაფაროს კრედიტის თანხა. ინოვაციური ტექნოლოგიები საშუალებას იძლევა შემცირდეს ბუნებრივი რესურსების გამოყენება და გაიზარდოს მწარმოებლურობა.

ინვესტიციები საბაზრო ბარიერების დასაძლევად შეიძლება განხორციელდეს როგორც საკუთარი რესურსებით, ასევე თანადაფინანსებით. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრის ჩავარდნის დაძლევა, როგორც წესი, მთავრობის საქმიანობის სფეროდ მიიჩნევა, ხშირად ინკლუზიური ბიზნესის მოდელით მომუშავე კომპანიები თავად წყვეტენ ასეთ ამოცანებს. ასეთმა ინვესტიციებმა შეიძლება უზრუნველყოს როგორც საზოგადოებრივი, ასევე კერძო უპირატესობები. მაგალითად, თანამშრომლების სწავლებით საწარმო ამაღლებს კადრების კვალიფიკაციას და იმყარებს საკუთარ პოზიციებს, ამასთან, კვალიფიციურ კადრებს უფლება აქვთ გადავიდნენ სხვა კომპანიებში სამუშაოდ, რითაც მთლიანად საზოგადოება სარგებლობს. დამატებითი სოციალური სარგებლის არსებობა სხვა დაინტერესებული ინსტიტუტების მხრიდან თანადაფინანსების პერსპექტივებს წარმოშობს. ასეთი ინსტიტუტები, მათ შორის დონორები, მეცენატები, არაკომერციული სოციალური საინვესტიციო ფონდები, მთავრობა, კერძო სექტორს საშუალებას აძლევს თანადაფინანსებით (გრანტები, სუბსიდიები, შეღავათიანი კრედიტები) შექმნას სოციალური პროდუქტი.

დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ძლიერი მხარეების გამოყენება, მათი ბიზნესში უშუალო ჩართვით ან სოციალური ქსელების მეშვეობით, ერთ–ერთი ყველაზე გავრცელებული სტრატეგიაა. როგორც წესი, დაბალშემოსავლიანი ადამიანები ინკლუზიური ბიზნესის მოდელით მომუშავე საწარმოს საკვანძო პარტნიორებია. ხელმოკლე მოსახლეობის მიზიდვით და მათი სოციალური ქსელების გამოყენებით კომპანიებს, დანახარჯების შემცირების გარდა, შეუძლიათ გაიუმჯობესონ ბაზრის ხელმისაწვდომობა, ნდობა და გამჭვირვალება. ხელმოკლე მოსახლეობის ბაზრებზე ბიზნესის წარმატებისათვის უმნიშვნელოვანესია ადგილობრივი ბაზრის თავისებურებების ცოდნა და ნდობა. ამის მიღწევა კი შესაძლებელია ხელმოკლე მოსახლეობის აქტიური ჩართვით ბიზნესში, იქნება ეს ბაზრის შესახებ ინფორმაციის შეგროვება, პროდუქტის აწყობა და შეკეთება, მომარაგება თუ სწავლება. გარდა ამისა, ხშირად თავად ხელმოკლე ადამიანებს უჩდებათ ინოვაციური იდეები ახალი საქონლისა ან მომსახურების შექმნასთან დაკავშირებით, რომელიც უკეთ დააკმაყოფილებს ღარიბი მოსახლეობის მოთხოვნილებებს.

სტრატეგიული ალიანსების ფორმირებით ინკლუზიურ ბიზნესს შეუძლია მიიღოს ის რესურსები და შესაძლებლობები, რომლებიც საწარმოს დამოუკიდებლად არ გააჩნია. ასეთი თანამშრომლობა საერთო მიზნის მქონე საწარმოების რესურსების გაერთიანებას ემყარება. ალიანსმა შეიძლება სხვადასხვა სახე მიიღოს: დაპატენტებულ ტექნოლოგიებზე ლიცენზიების გაცვლა, საწარმოო სიმძლავრეების ერთობლივი გამოყენება, კვლევების ერთობლივი დაფინანსება, პარტნიორის პროდუქციის გასაღება საკუთარი ქსელების მეშვეობით და ა.შ. სტრატეგიული ალიანსები იქმნება როგორც საპასუხო რეაქცია დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბაზრებისათვის დამახასიათებელ სირთულეებზე და ინკლუზიური ბიზნესის განვითარების ერთ–ერთი უმნიშვნელოვანესი სტრატეგიაა.

დიალოგი მთავრობასთან პოლიტიკის შემუშავების საკითხებზე უმნიშვნელოვანესი ელემენტია ხელმოკლე მოსახლეობასთან ბიზნესის წარმოებისას. ყველა ის პრობლემა, რომელსაც ბიზნესი აწყდება დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ბაზრებზე საქმიანობისას, მეტნაკლებად დაკავშირებულია სახელმწიფო პოლიტიკასთან. ხშირ შემთხვევაში საწარმო ნახულობს შემოქმედებით გზებს, რათა დაძლიოს ბაზარზე არსებული პრობლემები, მაგალითად, ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებით, განათლებაში და თანამშრომლების კვალიფიკაციის ამაღლებაში

ინვესტირებით, სტრატეგიული ალიანსების ფორმირებით. ბიზნესის ზოგიერთ მიმართულებაში საბაზრო სირთულეების დაძლევა კერძო ინიციატივებით შეუძლებელია, ამიტომ მათი სტრატეგია მთავრობასთან დიალოგია. ეს რთული და ხანგძლივი პროცესია, რომელში მონაწილეობითაც ბიზნესს შეუძლია მთავრობას მიაწოდოს სასარგებლო ინფორმაცია არსებულ პრობლემებსა და მათი გადაჭრის შესაძლო გზებზე. ხშირად ასეთ დიალოგს შეიძლება მარეგულირებელი ნორმების გამყარებაც მოჰყვეს, რაც ხელმოკლე მოსახლეობის ბაზრებზე ბიზნესის წარმოებას გაამარტივებს.

დასკვა

ინკლუზიურ მოდელს ბიზნესისათვის მოაქვს არა მარტო მოგება და მაღალი შემოსავლები, ის ასევე უზრუნველყოფს ახალი მომხმარებლის მოზიდვას, დასაქმების ზრდას, პროდუქციის მიწოდებისა და რეალიზაციის არხების გაძლიერებას. დაბალი შემოსავლების ადამიანებს ინკლუზიური ბიზნესი საშუალებას აძლევს დაიკმაყოფილონ ძირითადი საჭიროებები, მოიპოვონ სტაბილური შემოსავალი და აამაღლონ პროდუქტიულობა. გარდა ამისა, ინკლუზიური ბიზნესის მოდელი უზრუნველყოფს ბუნებრივი რესურსების რაციონალურ გამოყენებას და ეკოლოგიური მდგომარეობის გაუმჯობესებას.

განვითარებულ ქვეყნებში ინკლუზიური ბიზნესის აღმავლობა განპირობებულია საზოგადოების წარმატებული წევრების სოციალური აქტიურობის, პასუხისმგებლობის ზრდით, სოციალურად ორიენტირებული ფასეულობების გავრცელებით, სამეწარმეო პრაქტიკისა და სოციალური მისიის წარმატებული კომბინაციით. ამიტომ საქართველოს ეკონომიკაში მიმდინარე დადებითი ძვრები თავისთავად ემსახურება ინკლუზიური ბიზნესის განვითარებას. თუ გავითვალისწინებთ ქართული წარმატებული კომპანიებისათვის დამახასიათებელ სოციალური პასუხისმგებლობის მზარდ ტენდენციას, ქართველების მისწრაფებას სწრაფად აუწყონ ფეხი მსოფლიოში მიმდინარე პოზიტიურ ტენდენციებს, ასევე იმას, რომ ინკლუზიური ბიზნესის მხარდაჭერა ისეთივე რესპექტაბელურია როგორც ქველმოქმედება, ამავდროულად უფრო თანამედროვე და ეფექტიანი, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ინკლუზიურ ბიზნესს საქართველოში კარგი პერსპექტივა გააჩნია.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Diversityinc. (2015). The DiversityInc Top 10 Companies for People With Disabilities. http://www.diversityinc.com/top-10-companies-people-with-disabilities/ (ნანახია 9.05.2017).
2. EUNDP. (2009). Business Solution to poverty — How inclusive business models create opportunities for all in Emerging Europe and Central Asia. UNDP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States. http://www.growinginclusivemarkets.org/media/report/rbecreport_EN_websmall.pdf (ნანახია 12.05.2017).
3. Meskhia, I., Shaburishvili, S. (2014). Major Threats to Economic Stability in the Post-communist Georgia: Reality and Prognosis. Organization in changing environment (pp. 31-44). Warsaw: Studio Emka.
4. Södergren, K. (2016). Inclusive Business Perspectives. Associate, Social Capital, WBCSD, Inclus http://www.inclusive-business.org/inclusive-business.html (ნანახია 19.02.2017).
5. Starbucks. (2017). What is the role and responsibility of a for-profit, public company? Starbucks, https://www.starbucks.com/responsibility (ნანახია 3.04.2017).
6. WHO. (2016). World Health Statistics. WHO, http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2016/EN_WHS2016_Chapter3.pdf?ua=1 (ნანახია 9.04.2017).
7. (2017). სიღარიბის მაჩვენებლები. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური (http://geostat.ge/?action=page&p_id=187&lang=geo, ნანახია 11.05.2017).
8. შაბურიშვილი, შ. (2012). სოციალური მეწარმეობის ფენომენი და ინკლუზიური ბიზნესის მოდელები. ეკონომიკა და ბიზნესი N3, 101—113.

THE PECULIARITIES OF INCLUSIVE BUSINESS DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION

SHOTA SHABURISHVILI
Academic Doctor of Economics,
Associate Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.011

KEYWORDS: INCLUSIVE BUSINESS, POVERTY, VALUE CHAIN, BUSINESS MODEL, ECONOMIC DEVELOPMENT

SUMMARY

Inclusive business is an emerging field in Georgia. For Inclusive business successful samples and sharing information (as on national level as on international level) are necessary. Inclusive business models include people with low incomes on the demand side as clients and consumers, and on the supply side as employees, producers and entrepreneurs at various points in the value chain. They build bridges between business and people with low incomes, for mutual beneit. The beneits from inclusive business models go beyond immediate profits and higher incomes. For business, they include winning new consumers, expanding the workforce, and strengthening supply and delivery chains. And for people with low incomes, they include meeting basic needs, having sustainable earnings, and achieving higher productivity. In addition, the models can be designed in a way that uses environmental resources sustainably.

CONFLICTS OF INTEREST AT ANY GOVERNANCE LEVEL OF EU FUND MANAGEMENT

LELA KAMLADZE
Doctor of Economics,
Visiting Specialist at Akaki Tsereteli Kutaisi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.012

KEYWORDS: CONFLICT OF INTEREST, GOVERNANCE LEVEL, MANAGEMENT OF EU FUNDS

This study aims to understand how the European Union member state administrations is involved in the shared management of EU funding (e.g. the European Structural and Investment (ESI) Funds), ensure the integrity of relevant decision-making and management processes. The study takes an interest in both, 'soft' and 'hard' law approaches, e.g. codes of conduct and legislation on the prevention of Conflicts of Interest. The Specifications for the study rightly emphasise 'the high levels of administration at the regional level' (p. 2). Indeed, it is at this level, that in many member states most of the relevant decisions regarding the deployment of the European Structural and Investment (ESI) Funds are taken, and that therefore require attention to avoiding Conflicts of Interest. Finally, the study aims not only to establish an overview of the existing approaches (comparing, inter alia, between legislation and codes of conduct) to addressing Conflicts of Interest, but also takes an interest in their effectiveness, and in possible future improvements, drawing, inter alia, on best practices in and outside the EU.

Several research tools were deployed to answer the research questions:

1. Desk research;
2. Case studies.

Until today, the competence for implementing Community law has, as a principle, stayed with the MS, and their organisational and institutional structures are protected under the procedural autonomy doctrine. Moreover, the principles of subsidiarity, proportionality, enumerated competence and safeguarding national identity and institutional autonomy of the MS reflect this classic picture of clear delineation between the EU and the national administrations.

As a consequence of the distribution of tasks and the functional separation between the EU and the member sat as a clear area of tension exists between the principle of institutional autonomy of the MS and the duty to 'implement' community policies effectively, as enshrined in Article 197 paragraph 1 TFEU. During the past decades the European Court of Justice has interpreted concepts such as the 'correct implementation of community policies' more strictly and linked it to the principle of effectiveness. This also applies to the duty to effectively safeguard community financial interests.

Despite the fact that (as a principle) implementation falls under MS responsibility, it is certainly true that especially as regards the implementation of the ESI Funds, today, there is no more a clear dividing line between EU administrative law and national administrative law and also not between EU administration and national administration as the scholarly discussions on the Europeanisation of public law, and Europeanisation of administrative law illustrate. For example, forms of administrative 'engrenage' can best be observed as regards the effects of the so-called partnership principle which links European, national, regional and local administrations. Another example for the 'fusion' of administrations is OLAF which assumes important monitoring and surveillance functions as regards the protection of community financial interests on the European but also on the national and regional level. Notwithstanding, OLAF and the EC rely on the 'goodwill' of the MS to implement the EU funds effectively.

The EC has only few possibilities to monitor and to enforce its own policies on the local level. Therefore, the EC is using other channels to make sure that (not only) community financial interests are properly implemented. For example, the EC is funding various public administration reforms in many EU Member states and uses the ESF to support capacity building, anti-fraud- and anti-corruption policies etc.. Implementing European CoI requirements in the field of the ESI Funds faces additional challenges compared to the national level. In its report 'Making the best use of EU money: a landscape review to the risks of the financial management of the EU budget', 30 the European Court of Auditors discuss a large variety of reasons and factors which explain risks in the implementation of EU funds. Corruption, fraud and conflict of interests are one reason, amongst many others. One reason can also be found in the legal and institutional structure of the EU and the lack of powers as regards the implementation of EU policies on the national level, weak monitoring and enforcement capacities and the existence of an accountability gap on the side of the MS: 'Member States are obliged to report only on the elements that are included in the legal basis on monitoring and reporting. If the above cases are not considered irregularity they will not be mentioned in the irregularity reports either. Nevertheless, as the EC participates in the MC meetings it can pay attention on the extent to which the guidance is applied and discuss this with the MAs in bilateral review meetings' (DG EMPL).

Another problem concerns the above mentioned 'accountability gap'. While the MS are responsible for spending approximately 80% of the EU budget under shared management arrangements, it is the EC that is ultimately responsible for supervising and implementing the EU budget, in turn, overseen by the EP's Committee on Budgetary Control, e.g. in the context of the discharge procedure. As DG Employment replied to this study: 'EC communicates related

rules to the ESIF Managing Authorities, which could be both at national or regional level.

The formal channel is the expert group (the ESF technical working group, for example) where all guidance is presented and discussed. From time to time, there are meetings of that group specifically dedicated on fraud prevention, where OLAF also takes part and presents their experience and recommendations. Due to the big number of managing authorities however not all of them are represented in the expert groups. Therefore, in some countries with several dozens of OP the only channel is the direct communication between the geographical desks, managing the OPs and the respective national/regional bodies. The role of the national coordination and audit bodies in these cases also is critical'.

According to Mögele (2016), this form of institutional cooperation produces a paradox: Although MS are actively involved in the management and implementation of the EU budget and accountable to the EC (and may be sanctioned in case of unprofessional spending), it is the EC which takes ultimate responsibility. This is also confirmed by the Art. 59 of the EU Budget which gives the political responsibility for the execution of the budget to the EC. Accordingly, the EC is also accountable for those acts for which the MS are responsible. This again means that – on the national level - the monitoring of EU funds is not taken care of in the same way as the national funds and accountability mechanisms differ as regards the implementation of EU funds.31 Since EU funds are spent via 28 national administrations and many regional and local authorities with unequal administrative capacity (skills and resources) this increases the risk of errors occurring, as well as the risk of poor quality spending.

As our case studies have shown, the biggest challenge is not the lack of rules and codes, but the lack of awareness about potential CoI, the lack of ethical leadership in MCs, the lack of transparency, and the poor management and the institutionalisation of CoI policies in the MCs. In most cases, more regulation is not required in those situations or countries where high levels of public trust exist. We believe that the existing rule-based approaches are necessary, but must be complemented by soft approaches, ethical leadership and investments in transparency. A transparent system that can be observed by everyone as a matter of course will also demonstrate to members of the public and others who deal with the implementation of the ESI Funds that the MCs perform their role in a way that is fair and unaffected by improper considerations. Therefore, we believe that protocols and voting behavior should be published and CoI more intensively discussed. The latter requires an active role by the MC chairperson.

We are also critical as regards the effectiveness of codes and guidelines. Adopting a code of conduct is not sufficient. In most MCs, EU-guidelines are not well known. Also on the national level, much time and energy is usually spent in designing, formulating, and adopting a code but many institutions stop here. The code remains a 'paper tiger' and is never implemented or monitored. The future challenge should be to 'utilise the dynamics' which have emerged from the formulation of the code. This will support a continuous process of reflection on the central values and standards contained in the code. Thus, it would be important, if politicians and public servants meet on a regular basis and discuss (and update) the existing code (s).

Overall, Ethics and CoI policies should not be a 'plug-in policy' that fills the gaps that other policies and other governance logics produce. It is time to acknowledge that ethics is not only a normative question. It is a practical, daily-life issue. Most important thing is to have a credible monitoring and control mechanism in place, the crucial issues being transparency and accessibility of information, monitoring and enforcement. While we do not suggest the introduction of more rules and more codes, we believe that countries should invest in monitoring (the effectiveness of their own) CoI policies and nominate existing bodies (e.g. the ombudsman) to carry out regular CoI tests and reports.

CoI policies are an expression of distrust. We believe that in the future, the public will continue to question practices where public institutions and/or politicians regulate their own ethical conduct. Any form of self-regulation will continue to cause suspicion. This also relates to the MCs. Our findings suggests that it may be advisable to establish an independent CoI commission and/or independent compliance officer who should carry out these tasks.

Size of a country and relationship with CoI – the case of Estonia. With a population of under 1.3 million, Estonia is one of the smallest countries in Europe. The size of the population influences CoI in the public sector. However, this does not suggest that only because Estonia is a small country, it has higher levels of CoI (in reality, it has relatively low levels of corruption, fraud and CoI). Still, the size of the country relates to CoI. First, because few actors are working in the administration. This again means that people know each other (personally) which again means that decision making, coordination and communication structures are less formalised and anonymous than in bigger administrations. Thus, the fact that the public workforce is small may have positive (side-effects through more possibilities for social control of actors) and/or negative effects because of enhanced possibilities to create networks and personal ties which make it more difficult to maintain strictly formalised decision-making procedures and processes. Another problem is the high labour turnover in the public sector. High turnover favours high levels of interaction between the public and private sectors, facilitates corruption and weakens institutionalised knowledge. This again may support the appearances of CoI.

Overall, in all of our case-studies there is no evidence pointing to much awareness of CoI as affecting the MCs or related sub-committees. In many cases, stakeholders consider that the issue of CoI is not relevant in the first place in the context of the MCs. This is somewhat contradictory since the MC rules of procedure, in some (but not all) cases actually refer to CoI, thus addressing the requirements spelled out in the EU regulatory framework for the ESI Funds. However, there is no specific guidance on CoI in the context of the MCs. As regards the implementation of CoI in the MC meetings, we conclude that, in most cases, there is no operationalisation of

the CoI rules (where they exist). The lack of operationalisation is explained by a lack of awareness that CoI can in fact become relevant for MCs. Moreover, as the ES case illustrates, the focus is strongly on anti-fraud measures, looking primarily at public procurement.

For many years, international research on ethics and integrity has focused on the characteristics and prevalence of high performance ethics infrastructures. Much of this literature assumes that high performance ethics infrastructures constitute 'best practice' and universally applicable management, although a distinction can be drawn between those arguing for a contextual best-fit approach and those arguing for more of a best-practice approach, based on a belief in the more universal advantages of these systems. The best-practice approach is based on the belief that ethics infrastructures can be used in any organisation and the view that all organisations can improve performance if they identify and implement best practices.

In the meantime, there is considerable consensus on what constitutes bad practices, for example, the absence of codes of ethics, poor leadership, unfair HR policies, lack of training, unprofessional performance measurement etc..

However, it is much more difficult to identity institutional best practices, although the search for benchmarks is becoming ever more popular. Still, it is possible to continue the work on 'common elements' and 'good practices' that really work in the field of CoI. The contours of an approach to establishing effective CoI policies are steadily coming into view, and comprise aspects such as measurement of CoI; strengthening the focus on transparency, openness and accountability; supporting efforts to tackle CoI through cycles of awareness raising and learning about the risks of CoI; systematic monitoring and evaluation of effectiveness; and paying more attention to implementation, compliance and results and not only the implementation of rules.

Overall, the search for best ethics infrastructures is confronted with a context and institutionbased, fragmented and pragmatic reality. Overall, institutional differences – notably the levels of budgetary resources, social legitimacy, work systems, labour markets, education and training systems, work organisation and the collective organisation of employers and employees – mediate the impact of converging processes.

Consequently, the proposition for implementing institutional and organisational best practice models such as ethics infrastructures is ambiguous. In fact, the political and institutional world is currently moving away from universal or even European best-practice institutional configurations towards more specific best-fit context-related models. New developments lean more towards the testing of new innovative organisational models and work systems that fit into the national, regional, local or even organisational context.

Current discussions in the field of CoI also turn away from the 'grand old' dichotomy: valuebased approaches versus compliance-based approaches. This can best be seen in the field of CoI, where countries have started to realise that the management of CoI does not work without clear rules, formal procedures, and strong enforcement mechanisms but also not without softinstruments, awareness raising, strong leadership, independent ethics committees, registers of interest and more and better management capacity. Overall, countries are also starting to test new instruments like staff-assessments on CoI and integrity, monitoring integrity policies on the governmental level and introducing better registers that collect data on CoI violations.

As regards the MCs under the ESI Funds, we have concluded that:

a) There is too little awareness about the importance of CoI in MCs; there is also too little discussion on CoI. Therefore, we suggest to invest in awareness raising instruments, also at the EU level, through ESF-funded programmes in the fields of Public Sector Modernisation and Capacity Building.

b) Mostly, the MC rules of procedures address CoI, if at all, very cursorily. We suggest that each MC should have CoI guidelines at hands. There is no need to produce new ones, as best-practices exist (EU guidelines, OECD-toolkits). This is only a matter of better internal distribution and communication.

c) Frequently, MCs are not transparent as regards the management of CoI. We suggest to publish protocols of meetings and voting behavior and, for the purpose of research and scrutiny, to collect these reports in publicly available databases (respecting, of course, existing rules on data protection and privacy).

d) Often, the chairperson does not discuss CoI in the MC because priorities are set elsewhere. This is also due to a lack of ethical leadership and awareness as regards the importance of the issue. Here, ethical leadership is important. Chairpersons need to be trained in the field of CoI and should be obliged to discuss CoI during committee proceedings.

e) Involvement of external experts in the proceedings as well as in training and awareness raising can help eliminate blind spots and identify systemic weaknesses. Experts could, e. g., be consulted in elaborating risk management strategies, providing guidance and instructions as well as distributing roles and responsibilities to identify and mitigate CoI risks.

f) Most countries have no information and data on the development of CoI under the ESI Funds. There is also very little monitoring in the field of CoI. We believe that monitoring and reporting on CoI is of utmost importance. Without asking for the establishment of a new ethics/CoI bureaucracy, we suggest to ask existing authorities and bodies in the field to regularly report on the development of CoI. Good practices exist in NL and NO.

REFERENCES:

1. Anechiarico, F. & Jacobs, J. (1996) The Pursuit of Absolute Integrity. How Corruption Control Makes Government Ineffective.
2. Bertók, J. & Maesschalck, J. (2009) Public Sector Ethics: an infrastructure. In: OECD (Eds.): No longer business as usual – Fighting Bribery and Corruption.
3. Demmke, C. et al. (2008) Regulating Conflicts of Interest for Holders of Public Office in the European Union, European Institute of Public Administration.
4. Lascoumes, P. (2014) Condemning corruption and tolerating conflicts of interest: French arrangements regarding breaches of integrity, in: Auby, J.B., Breen, E. & Perroud, T. (eds) Corruption and Conflicts of Interest, A Comparative Law Approach.

CONFLICTS OF INTEREST AT ANY GOVERNANCE LEVEL OF EU FUND MANAGEMENT

LELA KAMLADZE
Doctor of Economics,
Visiting Specialist at Akaki Tsereteli Kutaisi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.012

KEYWORDS: CONFLICT OF INTEREST, GOVERNANCE LEVEL, MANAGEMENT OF EU FUNDS

SUMMARY

This study reviews the Member States' experience with codes of conduct and conflicts of interest affecting the partnership arrangements under the European Structural and Investment Funds. The focus is on conflicts of interest affecting the Monitoring Committees under the European Regional Development and European Social Fund. The study reviews the rules and other approaches to deal with conflicts of interest, discusses best practices and ends with conclusions and recommendations advocating a complementary rule and value based approach supported by transparency and ethical leadership.

მაკროეკონომიკა, ფინანსური ბაზრები, სოციალურ-ეკონომიკური სფერო და სისიტემური პრობლემები

MACROECONOMICS, FINANCIAL MARKETS, SOCIO-ECONOMIC SPHERE AND PROBLEMATIC PROBLEMS

საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის რაოდენობრივი მაჩვენებლების გამოთვლის თეორიული საფუძვლები

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.013

გოჩა თუთბერიძე
ეკონომიკის დოქტორი, ევროპის უნივერსიტეტის პროფესორი, პრორექტორი, საქართველო

გივი რაქვიაშვილი
ფიზიკა-მათემატიკის აკადემიური დოქტორი,
ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, საქართველო

ქეთევან ფიფია
სამცხე-ჯავახეთის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: ჯინის ინდექსი, ჰუვერის ინდექსი, ტეილის ინდექსი, ატკინსონის ინდექსი

საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის, ისევე როგორც ეკონომიკის სხვა ამოცანების, კვლევაში თვისობრივი და რაოდენობრივი მეთოდები განუყრელად არიან ერთმანეთთან დაკავშირებულნი. რაოდენობრივი მეთოდების გამოყენება ნიშნავს ეკონომიკური მოდელების შედგენის დროს მათემატიკისა და ბუნებისმეცნიერების სხვადასხვა დარგების მიღწევების ფართო გამოყენებას, რისი მაგალითიცაა ეკონოფიზიკის, სოციოფიზიკის და სხვა სამეცნიერო მიმართულებების წარმოქმნა. საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის ანალიზისას გამოიყენება ისეთი რაოდენობრივი მაჩვენებლები, როგორებიცაა ჯინის ინდექსი, ჯინის განზოგადებული ინდექსი, ჰუვერის ინდექსი, ტეილის პირველი და მეორე ინდექსები, ატკინსონის პირველი და მეორე ინდექსი და სხვა. სტატიაში ჩვენ შევეხებით ამ ინდექსების სხვადასხვა გამოსახულებებს შორის კავშირს, დავამტკიცებთ, რომ ზოგიერთი მათგანი ერთმანეთს ემთხვევა და გამოვიანგარიშებთ მათ მნიშვნელობებს რიგი ქვეყნებისათვის: აზერბაიჯანი, აშშ, გერმანია, ესტონეთი, თურქეთი, იაპონია, ირანი, ისრაელი, იტალია, ლატვია, ლიტვა, მოლდოვა, რუსეთი, საბერძნეთი, საფრანგეთი, საქართველო, სომხეთი, უკრაინა, ჩინეთი.

მაგრამ ამ რაოდენობრივი მონაცემების ეკონომიკურ ინტერპრეტაციას სჭირდება ისეთი ეკონომიკური კატეგორიების კონცეპტუალური, თვისობრივი ანალიზი, როგორებიცაა სიღარიბე, საშუალო კლასი, უმუშევრობა, დასაქმება, საარსებო მინიმუმი და სხვა, რომელთა ცოდნის გარეშე შეუძლებელია გამოთვლილი რაოდენობრივი მახასიათებლების მეტ-ნაკლებად გონივრული გამოყენება.

მაგალითად ავიღოთ **სიღარიბე** და **სოციალური გამონაკლისობა.** სიღარიბე მრავალმხრივი ცნებაა. სიღარიბის ცნება, რომელიც ევროპაში საყოველთაოდაა აღიარებული, ევროსაბჭოში მიიღეს ჯერ კიდევ 1975 წელს [1]:

„ღარიბებად ითვლებიან პირები, რომელთა შემოსავლები და რესურსები შეზღუდულია იმდენად, რომ არ აძლევს მათ საშუალებას ეწეოდნენ მინიმალურად მისაღებ ცხოვრებას იმ საზოგადოებაში, რომლის წევრებიც არიან. თავისი სიღარიბის გამო მათ ბევრი რამ აკლიათ, რაც გამოიხატება უმუშევრობაში, დაბალ შემოსავალში, ცხოვრების ცუდ პირობებში, სამედიცინო მომსახურების დაბალ დონეში, ბარიერებში, რომლებსაც აწყდებიან კულტურაში, სპორტში, დასვენებაში, უწყვეტი განათლების მიღებაში. ასეთ ადამიანებს ხშირად არ შეუძლიათ მიიღონ მონაწილეობა ისეთი სახის საქმიანობებში (ეკონომიკურ, სოციალურ და კულტურულ), რაც ნორმას წარმოადგენს სხვა ადამინებისათვის, და მათი წვდომა ადამიანის ფუნდამენტალურ უფლებებთან შეზღუდულია.“

ასეთი განმარტება ეხება საზოგადოებას და ცხოვრების დონეს, რომელშიც ცხოვრობენ ადამიანები, და ის მოიცავს სიღარიბისა და სოციალური გამონაკლისობის მრავალ შემთხვევას. 2002 წელს ევროსტატის (Eurostat – ევროკავშირის სტატისტიკური სამსახური) მიერ შემოთავაზებულ იქნა სოციალური გამონაკლისობის რაოდენობრივი შეფასების კონცეპტუალური საფუძველი, რომლის მიხედვით სიღარიბე შემოსავლების მიხედვით არის სოციალური გამონაკლისობის ერთ-ერთი ასპექტი.

იმედია, საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის ჩვენს მიერ გამოთვლილი რაოდენობრივი მაჩვენებლების საფუძველზე მოხერხდება საქართველოს საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის უკეთესი ანალიზი.

საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის თვისობრივი შესწავლის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან და თანამედროვე მეთოდად წარმოგვიდგება მისი, გარკვეული აზრით, აქსიომატიზაციის ცდა, რომელიც ეკუთვნის Lorenco Bellu-ს და სხვებს: Inequality and Axioms for its Measurment [2] (გაეროს სურსათისა და სოფლის მეურნეობის ორგანიზაცია – Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO). თუმცა ცხადია, რომ აქ „აქსიომატიზაციაში“ იგულისხმება მხოლოდ და მხოლოდ ზოგადი პრინციპები, რომლებსაც შესასწავლი რაოდენობრივი მახასიათებლები შეიძლება მხოლოდ ნაწილობრივ აკმაყოფილებდნენ.

ბელუს და სხვ, ნაშრომში შემოტანილია უთანაბრობის კვლევის აღწერითი და ნორმატიული მეთოდები, რომლებსაც ჩვენ ზემოთ რაოდენობრივი და თვისობრივი ანალიზი ვუწოდეთ, და აღნიშნულია, რომ აღწერითი ანალიზის

დროს ჩვენ შეგვიძლია მხოლოდ დავაფიქსიროთ მოცემული მახასიათებლის გადახრა ეტალონისაგან, მაგრამ ვერ დავასკვნით, ეს კარგია თუ ცუდი; ავტორები აღნიშნავენ, რომ აღწერითი ანალიზი ძირითადად გვხვდება მათემატიკური ფორმულების სახით. ზუსტად აღწერითი ანალიზის ასპექტში მიმართავენ ავტორები აქსიომატური აგების მეთოდს, რაც ბუნებრივად მიგვაჩნია, რადგან, როგორც უკვე ვთქვით, აღწერითი ანალიზის გარეგნული ფორმა მათემატიკური ფორმულებია, რომლებიც კარგად ემორჩილებიან აქსიომატიკას.

ნორმატიული მიდგომა ანალიტიკოსს საშუალებას აძლევს შეაფასოს შემოსავლების განაწილება „სასურველობის დიდი და მცირე ხარისხსის" მიხედვით. სხვა სიტყვებით, ასეთი მიდგომის დროს ხდება შეფასება, ეს უთანაბრობა ცუდია თუ კარგია, რამდენადაა ცუდი ან რამდენადაა კარგი, რამდენად მოიგებს ან წააგებს საზოგადოება ამის გამო, და როგორ შევადაროთ ინდივიდუალური შემოსავლები.

ბელუს ზემოთ აღნიშნულ ნაშრომში განხილულია ხუთი ძირითადი აქსიომა:

1. ტრანსფერების აქსიომა; ცნობილია ასევე, როგორც პიგუ–დალტონის (Pigou–Dalton) პრინციპი;
2. სკალარული ინვარიანტობის აქსიომა;
3. გარდაქმნათა ინვარიანტობის აქსიომა;
4. პოპულაციის რეპლიკაციის აქსიომა;
5. დაშლადობის აქსიომა.

აღვწეროთ თითოეული მათგანი.

ტრანსფერების აქსიომა მოითხოვს, რომ ინდექსი უნდა მცირდებოდეს შემოსავლების მდიდრებიდან ღარიბებისკენ ტრანსფერის (გადანაწილების) დროს და ინდექსი უნდა იზრდებოდეს, როდესაც ტრანსფერი ხდება ღარიბებიდან მდიდრებისკენ.

სკალარული ინვარიანტობის აქსიომა მოითხოვს, რომ ინდექსი არ უნდა იცვლებოდეს ინდექსების ერთიდაიგივე რიცხვზე გამრავლების დროს.

გარდაქმნათა ინვარიანტობის აქსიომა მოითხოვს, რომ ინდექსი არ უნდა იცვლებოდეს, თუ მონაცემებს მივუმატებთ ერთიდაიგივე სიდიდეს.

პოპულაციის რეპლიკაციის აქსიომა მოითხოვს, რომ ინდექსი არ უნდა იცვლებოდეს, თუ მონაცემებს გავიმეორებთ, ანუ, უფრო ზუსტად, თუ გვაქვს შემოსავლების ორი განაწილება

$$y = (y_1, y_2, ..., y_n), \quad y = (y_1, y_1, y_2, y_2, ..., y_n, y_n),$$

რომლებიდანაც მეორე მიიღება პირველისაგან მონაცემთა განმეორებით, მაშინ მათი შესაბამისი ინდექსები ტოლი უნდა იყოს.

დაშლადობის აქსიომა მოითხოვს, რომ თუ შემოსავლების საწყისი y განაწილება გონივრულად დაყოფილია $\mathrm{y}_1, \mathrm{y}_2, ..., \mathrm{y}_n$ განაწილებებად, მაშინ y–ის ინდექსი ტოლია $\mathrm{y}_1, \mathrm{y}_2, ..., \mathrm{y}_n$ შემოსავლების განაწილებების ჯამისა:

$$\mathrm{I(y)} = \mathrm{I(y_1)} + \mathrm{I(y_2)} + ... + \mathrm{I(y}_n).$$

უნდა ავღნიშნოთ, რომ საყოველთაოდ აღიარებული ინდექსები შეიძლება არ აკმაყოფილებდნენ ზოგიერთ აქსიომას; მაგალითად, ჯინის ინდექსი, ტეილის ინდექსისგან განსხვავებით, არ აკმაყოფილებს დაშლადობის აქსიომას.

ჯინის კოეფიციენტი. როგორც ვიცით, ჯინის კოეფიციენტი ასახავს დოვლათის განაწილების უთანაბრობას ქვეყანაში. იგი იტალიელმა სტატისტიკოსმა და დემოგრაფმა კორადო ჯინიმ (Corrado Gini, 1884–1965) შემოიტანა 1912 წელს ([3],[4]). საზოგადოდ, ჯინის კოეფიციენტი არის მაკროეკონომიკური, სტატისტიკური მაჩვენებელი, რომელიც გვიჩვენებს რაიმე გამოსაკვლევი თვისების მიმართ საზოგადოების ფენებად დაშლის ხარისხს და წარმოადგენს ამ თვისების ფაქტიური განაწილების შეფარდებას აბსოლუტურად თანაბარ განაწილებასთან. კოეფიციენტის მნიშვნელობა 0 ნიშნავს, რომ უთანაბრობა არ არსებობს, ხოლო 1 – რომ უთანაბრობა მაქსიმალურია. თუ ჯინის კოეფიციენტს გავამრავლებთ 100–ზე, მაშინ მივიღებთ მის პროცენტულ გამოსახულებას, რასაც ჯინის ინდექსი ეწოდება.

ჯინის ინდექსის აღწერის ორ ხერხს განვიხილავთ:

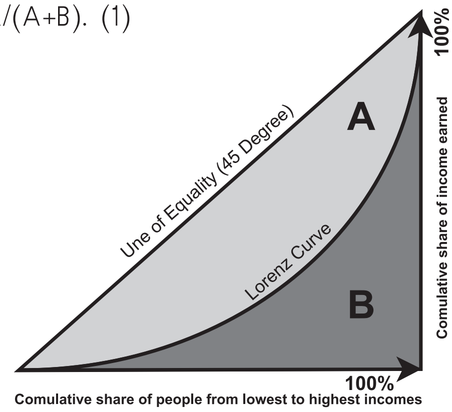
1. ლორენცის წირის საშუალებით;
2. კოვარიაციის საშუალებით.

არსებობს ასევე ჯინის ინდექსის სხვადასხვა განზოგადოებაც; ჩვენ შევეხებით მხოლოდ ერთ მათგანს.

პირველ შემთხვევაში ჯინის ინდექსის გამოსათვლელად უნდა ავაგოთ მოცემული ქვეყნის ლორენცის წირი [5] თანაბარი განაწილების წრფესთან ($y=x$ განტოლების გრაფიკთან) ერთად; ამასთან OX ღერძზე გადაიზომება მოსახლეობის რაოდენობა დაგროვებით ნაწილებში, ხოლო OY ღერძზე კი – მოხმარებული სიკეთე ისიც დაგროვებით ნაწილებში. დაგროვებითი ნაწილები ნიშნავს შემდეგს: ვთქვათ, მოსახლეობის 0,2 ნაწილი ფლობს მშპ–ს (მთლიანი შიდა პროდუქტის) 0,1 ნაწილს, შემდეგი 0,3 ნაწილი ფლობს მშპ–ს 0,2 ნაწილს, 0,4 ნაწილი ფლობს მშპ–ს 0,3 ნაწილს და დარჩენილი 0,1 ნაწილი ფლობს დარჩენილ 0,4 ნაწილს; მაშინ 0,2+0,3=0,5 დაგროვებითი ნაწილი ფლობს 0,1+0,2=0,3 დაგროვებით ნაწილს, 0,2+0,3+0,4=0,9 დაგროვებითი ნაწილი ფლობს 0,1+0,2+0,3=0,6 დაგროვებით ნაწილს, და 0,2+0,3+0,4+0,1=1 დაგროვებითი ნაწილი ფლობს 0,1+0,2+0,3+0,4=1 დაგროვებით ნაწილს. დაგროვებით ნაწილს კუმულაციურ ნაწილსაც ეძახიან.

განმარტება 1. *ჯინის კოეფიციენტი ეწოდება ლორენცის წირსა და თანაბარი განაწილების წრფეს შორის მოთავსებული ფიგურის ფართობისა და თანაბრობის წრფის ქვემოთ მდებარე სამკუთხედის ფართობების შეფარდება (იხ. ნახ.1):*

G=A/(A+B). (1)



ნახ. 1. ჯინის ინდექსის გამოთვლა ლორენცის წირის საშუალებით

თუ გავითვალისწინებთ, რომ A+B=1/2, მაშინ (1) ფორმულა მიიღებს სახეს:

$$G = 2A = 2(1/2 - B) = 1 - 2B. \quad (2)$$

თუ ლორენცის წირის განტოლებას ავღნიშნავთ $L(x)$ –ით, მაშინ ნიუტონ–ლაიბნიცის ფორმულის მიხედვით

$$B = \int_0^1 L(x)\,\mathrm{dx},$$

საიდანაც (2)–ის გათვალისწინებით მივიღებთ:

$$G = 1 - 2\int_0^1 L(x)dx. \quad (3)$$

პრაქტიკაში ლორენცის წირი გვხვდება ტეხილის სახით და მისი გამოთვლა ინტეგრალის გარეშე უფრო მოსახერხებელია. მართლაც, ვთქვათ, საზოგადოების p_i ნაწილი, $i = 1, 2, ..., n$, $p_1 + p_2 + ... + p_n = 1$, ფლობს q_i ნაწილს რაღაც თვისებისას, $i = 1, 2, ..., n$, $q_1 + q_2 + ... + q_n = 1$. თუ გადავიყვანთ ამ მონაცემებს დაგროვებით ფორმაში, გვექნება, რომ საზოგადოების $r_i = p_1 + p_2 + ... + p_i$ ნაწილი ფლობს რაღაც თვისების $s_i = q_1 + q_2 + ... + q_i$ ნაწილს. მაშინ შესაბამისი ფართობების პირდაპირი გამოთვლებით ადვილად მიიღება [3], რომ

$$G = 1 - \sum_{i=1}^{n} (\mathrm{r}_i - r_{i-1})(\mathrm{s}_i + s_{i-1}). \quad (4)$$

ჯინის ინდექსის კოვარიაციით გამოთვლისთვის გავიხსენოთ მისი განმარტება: თუ მოცემულია შემთხვევითი სიდიდეები

$$X = \begin{pmatrix} x_1, & x_2, & ..., & x_n \\ p_1, & p_2, & ..., & p_n \end{pmatrix},$$

$$Y = \begin{pmatrix} y_1, & y_2, & ..., & y_n \\ q_1, & q_2, & ..., & q_n \end{pmatrix},$$

მაშინ მათი კოვარიაცია [6] ეწოდება სიდიდეს

$$\mathrm{cov}(\mathrm{X}, \mathrm{Y}) = E[(X - E[X])(\mathrm{Y} - \mathrm{E[Y]})] = E[\mathrm{XY}] - E[X]E[Y]$$

სადაც $E[X]$ არის მათემატიკური ლოდინი [6].

წინადადება 1. დავუშვათ,

$$p_1 = p_2 = ... = p_n = 1/n, \ \mathrm{q} = (\mathrm{q}_1, \mathrm{q}_2, ..., \mathrm{q}_n),$$

$$q_1 \le q_2 \le ... \le q_n;$$

მაშინ ჯინის ინდექსი გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

$$G = \frac{2}{E(\mathrm{q})} Cov(\mathrm{q}, F(\mathrm{q})), \quad (5)$$

სადაც $F(q) = \left(\frac{1}{n}, \frac{2}{n}, ..., \frac{n}{n}\right)$.

დამტკიცება. რადგან განმარტების თანახმად

$$q \cdot F(q) = \left(\frac{q_1}{n}, \frac{2q_2}{n}, ..., \frac{nq_n}{n}\right),$$

ამიტომ

$$\mathrm{E(q \cdot F(q))} = \frac{q_1/n + 2q_2/n + ... + nq_n/n}{n} = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2}$$

ასევე, რადგან $q_1 + q_2 + ... + q_n = 1$, ამიტომ

$$E(q) = \frac{q_1 + q_2 + ... + q_n}{n} = \frac{1}{n},$$

$$E(F(q)) = \frac{1/n + 2/n + ... + n/n}{n} = \frac{1 + 2 + ... + n}{n^2} = \frac{n(n+1)}{2n^2} = \frac{n+1}{2n}$$

$$\mathrm{E(q \cdot F(q))} - E(q)E(F(q)) = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} -$$

$$- \frac{q_1 + q_2 + ... + q_n}{n} \cdot \frac{n+1}{2n} = \frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} - \frac{n+1}{2n^2}$$

მაშასადამე, რადგან

$$\frac{2}{E(q)} = \frac{2n}{q_1 + q_2 + ... + q_n} = 2\mathrm{n},$$

ამიტომ

$$\mathrm{G} = \frac{2}{E(q)} \mathrm{cov}(q, F(q)) = 2n\left(\frac{q_1 + 2q_2 + ... + nq_n}{n^2} - \frac{n+1}{2n^2}\right) =$$

$$= \frac{2(q_1 + 2q_2 + ... + nq_n) - (n+1)}{n}$$

ახლა გამოვთვალოთ ჯინის ინდექსი ლორენცის ტეხილი წირის საშუალებით. ლორენცის წირის ქვევით მდებარე ფიგურა შედგება ერთი სამკუთხედისა და რამდენიმე ტრაპეციისაგან, რომელთაც ერთნაირი სიმაღლეები აქვთ, კერძოდ, თითოეულის სიმაღლე უდრის $\frac{1}{n}$ –ს. მაშინ, თუ $\frac{1}{n}$ –ს

გამოვიტანთ ფრჩხილებს გარეთ, გვექნება:

$$2B = \frac{1}{n}(\mathrm{q}_1 + (\mathrm{q}_1 + (\mathrm{q}_1 + q_2)) + ((\mathrm{q}_1 + q_2) + (\mathrm{q}_1 + q_2 + q_3)) + ... +$$

$$+ ((\mathrm{q}_1 + q_2 + ... + q_{n-1}) + (\mathrm{q}_1 + q_2 + ... + q_{n-1} + q_n))) =$$

$$=\frac{1}{n}(q_1+(2q_1+q_2)+(2q_1+2q_2+q_3)+...+(2q_1+2q_2+...+2q_{n-1}+q_n))=$$

$$=\frac{1}{n}((1+2(n-1))q_1+(1+2(n-2))q_2+(1+2(n-3))q_3+...+(1+2(n-n))q_n)=$$

$$=\frac{1}{n}((q_1+q_2+...+q_{n-1}+q_n)+2((n-1)q_1+(n-2)q_2+(n-3)q_3+...+(n-n)q_n)=$$

$$=\frac{1}{n}(1+2(n(q_1+q_2+...+q_{n-1})-(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}))=$$

$$=\frac{1}{n}(1+2n(1-q_n)-2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}))=$$

$$=\frac{1}{n}(1+2n-2nq_n-2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}))=$$

$$=\frac{1+2n-2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}+nq_n)}{n}.$$

ამრიგად,

$$G=1-2B=1-\frac{1+2n-2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}+nq_n)}{n}=$$

$$=\frac{2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}+nq_n)-(n+1)}{n}.$$

მაშასადამე, ჯინის ინდექსი ერთიდაიგივეა როგორც ლორენცის წირის, ასევე კოვარიაციის საშუალებით გამოთვლის დროს.

ამრიგად, ჩვენ გვაქვს ჯინის ინდექსის გამოსათვლელი ოთხი ფორმულა:

1)

$$G=\frac{2(q_1+2q_2+...+(n-1)q_{n-1}+nq_n)-(n+1)}{n}$$ –

ნაწილებით; (6)

2)

$$G=1-\sum_{i=1}^{n}(r_i-r_{i-1})(s_i+s_{i-1})$$ – დაგრ. ნაწილებით; (7)

3)

$$G=\frac{2}{E(q)}Cov(q,F(q))$$ – კოვარიაციით; (8)

4)

$$G=1-2\int_0^1 L(x)dx$$ – ინტეგრალით. (9)

ვინაიდან ქართულ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ჯინის კოეფიციენტების გამოთვლის მაგალითები მწირადაა, ჩვენ გამოვთვალეთ ჯინის კოეფიციენტი მშპ-ს განაწილების მიმართ რამდენიმე ქვეყნის მაგალითზე და შევადარებთ სხვადასხვა ორგანიზაციების (საქსტატის, მსოფლიო ბანკის და აშშ ცენტრალური სადაზვერვო სამსახურის) მიერ ჩატარებულ გამოთვლებს; მონაცემები ავიღეთ მსოფლიო ბანკის მიერ 2016 წელს გამოქვეყნებული მასალებიდან. აღსანიშნავია, რომ ჩვენს მიერ გამოთვლილი ჯინის ინდექსი თვალშისაცემად განსხვავდება სხვადასხვა ორგანიზაციების მიერ მიღებული შედეგებისაგან (ჩვენი გამოთვლა – 38,6; საქსტატის – 40, აშშ ცსს–მიერ კი – 46), რაც ცხადია აიხსნება განსხვავებული საწყისი მონაცემებით.

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით [7], საქართველოში, აშშ–ში, რუსეთში, აზერბაიჯანსა და სომხეთში მშპ განაწილებულია შემდეგნაირად (იხ. ცხრ. 1):

	r_1 =0.1	r_2 =0.2	r_3 =0.4	r_4 =0.6	r_5 =0.8	r_6 =0.9	r_7 =1
საქ–ლო 2013 წ.	s_1 =0.021	s_2 =0.056	s_3 =0.161	s_4 =0.315	s_5 =0.54	s_6 =0.701	s_7 =1
აშშ 2013 წ.	s_1 =0.018	s_2 =0.052	s_3 =0.155	s_4 =0.309	s_5 =0.536	s_6 =0.698	s_7 =1
რუსეთი 2012 წ.	s_1 =0.023	s_2 =0.059	s_3 =0.16	s_4 =0.305	s_5 =0.517	=0.678	s_7 =1
აზერბაიჯ. 2005 წ.	s_1 =0.061	s_2 =0.134	s_3 =0.298	s_4 =0.483	s_5 =**0.698**	s_6 =**0.826**	s_7 =1
სომხეთი 2013 წ.	s_1 =0.035	s_2 =0.085	s_3 =0.211	s_4 =0.377	s_5 =0.597	s_6 =0.744	s_7 =1

ცხრ. 1. მშპ–ს განაწილება მსოფლიო ბანკის მონაცემებით

როგორც ვხედავთ, მსოფლიო ბანკის მიერ 2016 წელს გამოქვეყნებული მონაცემებით ქვეყნებს შორის ყველაზე ნაკლები უთანაბრობაა აზერბაიჯანში (ცხრ. 2).

	ჩვენი გამოთვლ.	საქსტატი	მსოფლ. ბანკი	აშშ ცსს
საქართველო 2013 წ.	38.6	40.0	40.0	46 (2011) 37.6 (1991)
აშშ 2013 წ.	39.5		41.1	
რუსეთი 2012 წ.	40.1		41.6	
აზერბაიჯანი 2005 წ.	16.1		16.6	
სომხეთი 2013 წ.	30.4		31.5	

ცხრ. 2. ჯინის ინდექსი, გამოთვლილი საქსტატის, მსოფლიო ბანკის [7], აშშ ცენტრალური სადაზვერვო სამმართველოსა [8] და ჩვენს მიერ.

ჩვენს მიერ გამოთვლილი ჯინის ინდექსები ახლოსაა მსოფლიო ბანკის მიერ გამოთვლილ ჯინის ინდექსის მნიშვნელობასთან. საქართველოს, აშშ–ს და რუსეთს (ცხრ. 2) ჯინის ინდექსი თითქმის ერთნაირი აქვთ. ჯინის ინდექსის ტოლობა ჩვენთან და აშშ–ი გამოწვეულია იმით, რომ ამერიკელი მდიდარი უფრო მდიდარია, ვიდრე ქართველი მდიდარი და ამერიკელი ღარიბიც უფრო მდიდარია ვიდრე ქართველი ღარიბი.

ჯინის განზოგადებული ინდექსი (იხ. [4]).

განმარტება 2. *ჯინის განზოგადებული ინდექსი (5) ფორმულის აღნიშნვებში გამოითვლება ფორმულით*

$$G(\nu) = -\frac{\nu}{E(\mathrm{q})} Cov(\mathrm{q}, (1 - F(\mathrm{q}))^{\nu - 1}) \qquad (10)$$

სადაც ν არის უთანაბრობის მიუღებლობის (უკმაყოფილების) კოეფიციენტი.

რადგან $\mathrm{cov}(x, 1-y) = -\mathrm{cov}(x, y)$, ამიტომ როცა $\nu = 2$, განზოგადებული ჯინის ინდექსი ემთხვევა ჯინის ინდექსს, $G(2) = G$. რაც უფრო მატულობს უკმაყოფილება, ე. ი. მეტია ν-ს მნიშვნელობა, მით უფრო მეტია ჯინის განზოგადებული ინდექსის მნიშვნელობა. ქვემოთ მოყვანილია ჩვენს მიერ გამოთვლილი ჯინის განზოგადებული ინდექსის მნიშვნელობანი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნისათვის:

ქვეყნები	წლები	ჯინი	ჯინი განზ, ν=3	ჯინი განზ, ν=4
აზერბაიჯ.	2005	16.6	0.19797	0.213776
ამერიკა	2013	41.1	0.47322	0.500888
გერმანია	2011	30.1	0.35484	0.380496
ესტონეთ	2012	33.2	0.389175	0.417746
თურქე	2012	40.2	0.45795	0.481608
იაპონია	2008	32.1	0.379545	0.40891
ირანი	2013	37.4	0.427065	0.449394
ისრაელი	2010	42.8	0.49074	0.518436
იტალია	2012	35.4	0.415815	0.448182
ლატვია	2012	35.2	0.39756	0.425856
ლიტვა	2012	35.2	0.41028	0.439296
მოლდოვ	2013	28.5	0.33492	0.358244
რუსეთის	2012	41.6	0.46587	0.485992
საბერძნ	2012	36.7	0.43374	0.4678
საფრანგ.	2012	33.1	0.378045	0.401358
საქართ.	2013	40	0.45948	0.485088
სომხეთი	2013	31.5	0.3639	0.385936
უკრაინ	2013	24.6	0.29235	0.314992
ჩინეთი	2010	42.6	0.48795	0.515784

ცხრ. 3. ჯინის განზოგადებული ინდექსი

ჰუვერის ინდექსი

განმარტება 3. *ჰუვერის ინდექსი [9] ეწოდება ქვეყნის დოვლათის იმ ნაწილს, რომელიც საჭიროა გადავანაწილოთ, რომ საზოგადოებაში მიღწეულ იქნას ეკონომიკური თანასწორობა.*

ჰუვერის ინდექსს ხშირად რობინ ჰუდის ინდექსაც ეძახიან; ჩვენ მას არსენა ოძელაშვილის ინდექსი შეიძლება ვუწოდოთ, რადგან განსაზღვრავს საზოგადოების შემოსავლის იმ ნაწილს, რომელიც უნდა გადავუნაწილოთ დანარჩენ მოსახლეობას იმისათვის, რომ ყველას ერთნაირი შემოსავალი ჰქონდეს. ჯინის ინდექსის მსგავსად, ჰუვერის ინდექსის განსაზღვრაც ლორენცის წირის საშუალებითაც ხდება და ამიტომ არსებობს კორელაცია ჯინისა და ჰუვერის ინდექსებს შორის.

წინადადება 3. ჰუვერის H ინდექსი გამოითვლება ფორმულით:

$$H = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} \left| \frac{E_i}{E_t} - \frac{A_i}{A_t} \right|, \qquad (11)$$

სადაც E_i არის i-ური ქვანტილის შემოსავალი, E_{total} არის E_i-ების ჯამი, A_i არის i-ურ ქვანტილში პიროვნებათა რაოდენობა, A_{total} არის A_i-ების ჯამი. იგი უდრის ლორენცის წირსა და თანაბარი განაწილების წირს შორის მანძილების მაქსიმუმს. ექვივალენტურად, იმისათვის, რომ ჰუვერის ინდექსი განვსაზღვროთ, უნდა ვიპოვოთ უდიდესი ვერტიკალური მონაკვეთი, რომელიც ლორენცის ფაქტიურ წირს აერთებს თანაბარი განაწილების წრფესთან; მაშინ ამ მონაკვეთის მარჯვნივ მდებარე ფიგურის შესაბამისი დოვლათის განაწილების შემდეგ საზოგადოებაში მოხმარება გათანაბრდება.

შენიშვნა. (6) ფორმულის აღნიშვნებში ჰუვერის ინდექსი უფრო მარტივად გამოისახება:

$$H = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} |q_i - p_i| . \qquad (12)$$

დამტკიცება. ზოგადობის შეუზღუდავად შეიძლება დავუშვათ, რომ

$$\frac{E_1}{A_1} \lhd \frac{E_2}{A_2} \lhd \ldots \lhd \frac{E_N}{A_N},$$

ანუ რაც მეტია ჯგუფის ნომერი, მით უფრო მეტი შემოსავალი აქვს ჯგუფის თითოეულ წევრს.

ცხადია, თანაბარი განაწილების შემთხვევაში თითოეულს შეხვდება $\frac{E_t}{A_t}$ დოვლათი.

ვთქვათ i_0 არის ისეთი ნომერი, რომ $\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0}}{A_{i_0}} \geq 0$,

მაგრამ $\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0+1}}{A_{i_{0+1}}} \lhd 0$

ამიტომ დოვლათის თანაბრად გასანაწილებლად

$A_i, A_2, \ldots, A_{i_0}$ ჯგუფებმა უნდა მიიღონ შესაბამისად

$$A_1\left(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_1}{A_1}\right) = \frac{A_1 E_t}{A_t} - E_1, \quad A_2\left(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_2}{A_2}\right) = \frac{A_2 E_t}{A_t} - E_2,$$

$$\ldots, \quad A_{i_0}\left(\frac{E_t}{A_t} - \frac{E_{i_0}}{A_{i_0}}\right) = \frac{A_{i_0} E_t}{A_t} - E_{i_0},$$

ანუ მთლიანად

$$E_0 = \left(\frac{A_1 E_t}{A_t} - E_1\right) + \left(\frac{A_2 E_t}{A_t} - E_2\right) + \ldots + \left(\frac{A_{i_0} E_t}{A_t} - E_{i_0}\right)$$

დოვლათი. ახლა ვთქვათ, $i > i_0$. ამ ჯგუფების თითო-

ეული წევრის დოვლათია $\frac{E_i}{A_i}$, რომელიც მეტია $\frac{E_t}{A_t}$–ზე.

გასათანაბრებლად მას დააკლდება $\frac{E_i}{A_i}-\frac{E_t}{A_t}$, ხოლო

მთელ ჯგუფს დააკლდება $A_i(\frac{E_i}{A_i}-\frac{E_t}{A_t})=E_i-\frac{A_iE_t}{A_t}$ დოვლათი.

ამრიგად „მდიდრები" დაჰკარგავენ

$$E_1=(E_{i_O+1}-\frac{A_{i_0+1}E_t}{A_t})+...+(E_n-\frac{A_nE_t}{A_t})$$

დოვლათს.

ცხადია, $E_0=E_1$ და ამიტომ გასანაწილებელი დოვლათია

$E_0=\frac{1}{2}(E_0+E_1)$ =(თუ ჩავსვამთ E_0 და E_1 –ის

მნიშვნელობებს)=$\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\left|\frac{A_iE_t}{A_t}-E_i\right|$.

ჩვენ გვაინტერესებს გასანაწილებელი დოვლათის შეფარდება მთელ დოვლათთან E_t–სთან – ზუსტად ეს არის ჰუვერის ინდექსი: $H=\frac{E_0}{E_t}=\frac{1}{2}\sum_{i=1}^{n}\left|\frac{A_i}{A_t}-\frac{E_i}{E_t}\right|$, ანუ ტოლობა დამტკიცდა. წინადადების მეორე ნაწილი ცხადია.

მოცემული ფორმულის გამოყენებით და მსოფლიო ბანკის მიერ 2016 წელს გამოქვეყნებული მონაცემების საშუალებით, გამოვთვალეთ ჰუვერის ინდექსი მთელი რიგი ქვეყნებისთვის. ჩვენს მიერ გაკეთებული გამოთვლების მიხედვით, გავარკვიეთ მოსახლეობის შემოსავლების გამოსათანაბრებლად ქვეყნის საერთო შემოსავლის რა პროცენტი უნდა გადანაწილდეს ამა თუ იმ ქვეყანაში (იხ. ცხრ. 4).

მაშინ, როდესაც ნორმად მიჩნეულია 20 %, აზერბაიჯანისთვის ეს მაჩვენებელი შეადგენს 11,7%–ს, უკრაინისთვის 17,3%–ს. 20%–თან ახლოსაა გერმანია 21,3%, მოლდოვა 20,2%, იაპონია 22,4%. რაც შეეხება საქართველოს, აქ 28,5% უნდა გადანაწილდეს შემოსავლების გამოსათანაბრებლად. მსგავსი სიტუაციაა აშშ–ში (29,2), თურქეთში (28,6), რუსეთში (29,5). ეს მაჩვენებელი გვიჩვენებს, თუ საერთო შემოსავლის რამდენი პროცენტი უნდა გადანაწილდეს, რომ ქვეყანაში არ იყვნენ მდიდრები და ღარიბები.

ტეილის ინდექსი

ტეილის ინდექსი წარმოადგენს სოციალური უთანასწორობის საზომს, რომელიც 1967 წელს ნიდერლანდელმა მეცნიერმა ანრი ტეილმა შემოგვთავაზა [10]. ტეილის ინდექსი ეფუძნება შენონის მიერ შემოთავაზებულ ცნებას საინფორმაციო ენტროპიის შესახებ. ტეილის ინდექსი ეკონომიკის გარდა გამოიყენება საირიგაციო სისტემებისა და პროგრამული უზრუნველყოფის მეტრიკის განაწილების ხარისხის შესაფასებლად.

ჯინის ინდექსისგან განსხვავებით ტეილის ინდექსი დაშლადია, ე. ი. თუ პოპულაცია დაშლილია ჯგუფებად, მაშინ ტეილის ინდექსი მთლიანად პოპულაციისთვის შეიძლება ჩაიწეროს თითოეული ჯგუფის ტეილის ინდექსების შეწონილი ინდექსების ჯამის სახით. ტეილის ინდექსის დაშლადობა

		წელი	ჯინი	ჰუვერი	ჰუვ.x100	ტეილი 1	ტეილი 2	ატკინ 1	ატკინ 2
1	აზერბაიჯანი	2005	**16,6**	**0.117**	**11.7**	**0.0416446**	**0.0434282**	**0.042499**	**0.040789**
2	აშშ	2013	**41,1**	**0.292**	**29.2**	**0.2853571**	**0.2667691**	**0.23415**	**0.248254**
3	გერმანია	2011	**30,1**	**0.213**	**21.3**	**0.1404911**	**0.139961**	**0.130608**	**0.131069**
4	ესტონეთი	2012	**33,2**	**0.234**	**23.4**	**0.1789804**	**0.1716277**	**0.157707**	**0.163878**
5	თურქეთი	2012	**40,2**	**0.286**	**28.6**	**0.2604572**	**0.2575757**	**0.227077**	**0.229301**
6	იაპონია	2008	**32,1**	**0.224**	**22.4**	**0.1671117**	**0.1609167**	**0.148637**	**0.153895**
7	ირანი	2013	**37,4**	**0.266**	**26.6**	**0.2192043**	**0.2232492**	**0.200084**	**0.196842**
8	ისრაელი	2010	**42,8**	**0.303**	**30.3**	**0.3093542**	**0.2875229**	**0.249881**	**0.266079**
9	იტალია	2012	**35,4**	**0.245**	**24.5**	**0.2141182**	**0.1954185**	**0.17751**	**0.192747**
10	ლატვია	2012	**35,2**	**0.239**	**23.9**	**0.1946908**	**0.1868106**	**0.170399**	**0.176911**
11	ლიტვა	2012	**35,2**	**0.246**	**24.6**	**0.2025935**	**0.1941359**	**0.176454**	**0.18339**
12	მოლდოვა	2013	**28,5**	**0.202**	**20.2**	**0.1237845**	**0.1261411**	**0.11851**	**0.11643**
13	რუსეთი	2012	**41,6**	**0.295**	**29.5**	**0.2738735**	**0.279353**	**0.243727**	**0.239572**
14	საბერძნეთი	2012	**36,7**	**0.255**	**25.5**	**0.2359044**	**0.2096734**	**0.189151**	**0.210144**
15	საფრანგეთი	2012	**33,1**	**0.23**	**23**	**0.1680456**	**0.1735885**	**0.159357**	**0.154685**
16	საქართველო	2013	**40,0**	**0.285**	**28.5**	**0.261484**	**0.2532366**	**0.223716**	**0.230092**
17	სომხეთი	2013	**31,5**	**0.223**	**22.3**	**0.1523809**	**0.1576954**	**0.14589**	**0.141339**
18	უკრაინა	2013	**24,6**	**0.173**	**17.3**	**0.0921763**	**0.0940853**	**0.089795**	**0.088056**
19	ჩინეთი	2010	**42,6**	**0.303**	**30.3**	**0.3026956**	**0.2783397**	**0.24296**	**0.261176**

ცხრ. 4. ჯინის, ჰუვერის, ტეილის და ატკინსონის ინდექსების ცხრილი

გვაძლევს საშუალებას ვილაპარაკოთ სოციალური უთანას–წორობის პროცენტზე, რომელიც აიხსნება პოპულაციის ჯგუფებად დაშლის საშუალებით და საშუალებას გვაძლევს შევადაროთ პოპულაციის სხვადასხვა ჯგუფებად დაშლები.

არსებობს ტეილის ორი ინდექსი და მათი გამოთვლა ხდება შემდეგი ფორმულებით:

$$T_1 = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{X_i}{\overline{X}}\cdot \ln \frac{X_i}{\overline{X}}\right), \tag{13}$$

$$T_0 = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}\left(\ln \frac{\overline{X}}{X_i}\right), \tag{14}$$

სადაც X_i არის i -ური ინდივიდის შემოსავალი,

$\overline{X} = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n} X_i$ არის შემოსავლის საშუალო

მნიშვნელობა, N არის პოპულაციაში ინდივიდების რაოდენობა. თუ ყველა ინდივიდის შემოსავალი თანაბარია, მაშინ ტეილის ინდექსი 0–ის ტოლია. თუ მთელი პოპულაციის შემოსავალი კონცენტრირებულია ერთი ინდივიდის ხელში, მაშინ ტეილის ინდექსი ტოლია $\ln N$ –ის. ხანდახან ტეილის ინდექს უწოდებენ T_1 –ს, ხოლო T_0 –ს საშუალო ლოგარითმულ გადახრას. საშუალო ლოგარითმული გადახრა მგრძნობიარეა განაწილების მთელი სკალის მიმართ.

ტეილის ინდექსის კიდევ ერთი თვისება ისაა, რომ ის ინვარიანტულია, ანუ არ იცვლება მონაცემების ერთიდაიგივე რიცხვზე გამრავლებისას, საიდანაც გამომდინარეობს, რომ ტეილის ინდექსი არ იცვლება დევალვაციის დროს. ტეილის ინდექსი არაა ინვარიანტული შეკრების მიმართ.

თუ პოპულაცია დაყოფილია $G_1, G_2, ..., G_J$ ჯგუფებად, მაშინ ტეილის ინდექსი ასე ჩაიწერება:

$$T = \sum_{j=1}^{J}\omega_j T(G_j) + \sum_{j=1}^{J}\omega_j \ln\frac{y_j}{\overline{x}}, \tag{15}$$

სადაც y_j არის G_j ჯგუფის საშუალო შემოსავალი,

$\overline{x} = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} x_i$ არის მთელი პოპულაციის საშუალო

შემოსავალი, N_j არის თითოეულ ჯგუფში ინდივიდუ–უმების რაოდენობა, N არის პოპულაციაში

ინდივიდუუმების რაოდენობა და $\omega_j = \frac{N_j}{N}\frac{y_j}{\overline{x}}$.

ტეილის ინდექსის გამოანგარიშება შეიძლება Microsoft Excel–ის საშუალებით, თუმცა მათი გამოთვლის უფრო მოსახერხებელი პროგრამული პაკეტები აქვთ Matlab–ს და სტატისტიკურ სისტემა R–ს. ჩვენ გამოვიანგარიშეთ Microsoft Excel–ის საშუალებით ტეილის ინდექსი მთელი რიგი ქვეყნებისთვის (მსოფლიო ბანკის მიერ 2016 წელს გამოქვეყნებული მონაცემების მიხედვით); გამოთვლის შედე–გები იხ. ზემოთ ცხრ. 4–ში.

ატკინსონის ინდექსი

ატკინსონის ინდექსი წარმოადგენს სოციალური უთანას–წორობის საზომს, რომელიც 1970 წელს შემოგვთავაზა ენტონ ატკინსონმა [11]. იგი გამოიყენება აშშ–ის მოსახლეობის აღწერის სამსახურის მიერ. ატკინსონის ინდექსი შეიძლება გადაიქცეს ნორმატიულ მაჩვენებლად, თუ შემოსავლების „აწონვისთვის" შემოვიტანთ ε კოეფიციენტს (იგი იცვლება 0–დან 1–მდე). კოეფიციენტი ε განიხილება, როგორც მაჩვენებელი იმისა, თუ როგორია საზოგადოების მიმართება შექმნილი სოციალური უთანასწორობის მიმართ, ანუ იგი არის უთანაბრობის მიუღებლობის (უკმაყოფილების) კოეფი–ციენტი ისევე, როგორც ჯინის განზოგადებული ინდექსში ν პარამეტრი. ε=0 იმის მაჩვენებელია, რომ საზოგადოება გულგრილია შემოსავლების განაწილების მიმართ, ხოლო ε –ის გაზრდა ნიშნავს, რომ საზოგადოებას უფრო და უფრო აწუხებს შექმნილი სოციალური უთანასწორობა.

როდესაც ε იზრდება, ანუ იზრდება უკმაყოფილება, მაშინ ატკინსონის ინდექსი უფრო მგრძნობიარეა ცვლი–ლებებისადმი შემოსავლების განაწილების ქვედა ნაწილში, რაც ისედაც მოსალოდნელი იყო, ხოლო როცა ε მცირდება, ატკინსონის ინდექსი უფრო მგრძნობიარეა ცვლილებები–სადმი შემოსავლების განაწილების ზედა ნაწილში.

ატკინსონის ინდექსი გამოითვლება შემდეგი ფორმულით:

$$A = \begin{cases} 1 - \dfrac{1}{\mu}\left(\dfrac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} y_i^{1-\varepsilon}\right)^{1/(1-\varepsilon)}, & \varepsilon \in [0,1) \\ 1 - \dfrac{1}{\mu}\left(\sum_{i=1}^{N} y_i\right)^{N}, & \varepsilon = 1 \end{cases} \tag{16}$$

სადაც y_i არის i–ური ინდივიდის ან ჯგუფის, $i = 1, 2, ..., N$, შემოსავლის დონე, μ არის შემოსავლის საშუალო არითმეტიკული

$$\mu = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{N} y_i .$$

უკმაყოფილების პარამეტრი ε არის ატკინსონის ინდექსის უპირატესობაც და ნაკლიც, რადგან არ არსებობს მისი ამორჩევის ცალსახა ფორმალიზებული მეთოდი. ამი–ტომ მისი ამორჩევისას და ინტერპრეტაციისას ჩვენ შეგვიძ–ლია ვისარგებლოთ მხოლოდ ზოგადი ეკონომიკური და პოლიტიკური მოსაზრებებით.

ატკინსონის ინდექსი, იმის გამო, რომ იგი დაფუძნე–ბულია ისეთ კატეგორიებზე, როგორებიცაა საზოგადოებრივი კეთილდღეობა და სარგებლიანობის ფუნქცია, განიხილება, როგორც სოციალური უთანასწორობის მაჩვენებელი, მაგრამ ის თვლის, რომ სარგებლიანობის ინდივიდუალური ფუნქციები დამოკიდებულნი არიან მხოლოდ შემოსავალზე, რაც ნიშნავს, რომ ამ გამოთვლებისას სოციალური უთანასწორობა დაიყვა–ნება მხოლოდ შემოსავლების არათანაბარ განაწილებაზე.

ატკინსონის ინდექსი მჭიდრო კავშირშია ტეილის

ინდექსთან; კერძოდ თუ $\varepsilon = 1$ და T არის ტეილის ინდექსი, მაშინ $1 - e^{-T}$ იქნება ატკინსონის ინდექსი; ჩვენ ატკინსონის ინდექსი გამოთვლილი გვაქვს იმ შემთხვევაში, როცა $\varepsilon = 1$ (იხ. ზემოთ ცხრ. 4).

ამრიგად, სტატიაში გამოთვლილია რიგი ქვეყნების მაკროეკონომიკური მახასიათებლები, რომლებიც მნიშვნე–ლოვან როლს შეასრულებენ საქართველოს საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურის მოდელის აგებაში.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Измерение бедности и социальной интеграции в ЕС. Европейская экономическая комиссия Организации Объединённых наций, Рабочий документ 25, 2014 год, 20-го января
2. Bellu L., Liberati P. (2006). Inequality and Axioms for its Measurment. FAO.
3. Bellu. Inequality Analysis (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2006).
4. https://en.wikipedia.org/wiki/Gini_coefficient
5. Bellu L,. Liberati P. (2005). The Lorenz Curve. FAO.
6. ფურთუხია ო.(2011). ალბათობის თეორია და მათემატიკური სტატისტიკა მაგალითებსა და ამოცანებში, თსუ.
7. http://wdi.worldbank.org/table/2.9
8. https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/gg.html
9. https://en.wikipedia.org/wiki/Hoover_index
10. https://en.wikipedia.org/wiki/Theil_index
11. https://en.wikipedia.org/wiki/Atkinson_index
12. თუთბერიძე, გ., ფიფია,ქ., რაქვიაშვილი, გ., კუნჭულია.პ. (2016). მოსახლეობის მიგრაციის გრავიტაციული მოდელების შესახებ. „გლობალიზაცია და ბიზნესი“ №1, 2016, 53-59.

THEORETICAL BASICS OF CALCULATING QUANTITATIVE INDICATORS OF THE ECONOMIC STRUCTURE OF SOCIETY

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.013

GOCHA TUTBERIDZE
Doctor of Economics, Professor of European University, Vicerector, Georgia

GIVI RAKVIASHVILI
Doctor of Physics and Mathematics, Associated Professor of the Ilia State University, Georgia

KETEVAN PIPIA
PhD Student of Samtskhe-Javakheti State University, Georgia

KEYWORDS: GINI INDEX, HOOVER INDEX, THEIL INDEX, ATKINSON INDEX

SUMMARY

In this paper, the (Generalized) Gini, Hoover, Theil and Atkinson indexes are calculated for the Republic of Georgia, for his neighbor states Armenia, Azerbaijan, Iran and Turkey, for some post soviet countries including the Russian Federation, for leading states of European Union, for USA, China and Japan. Previously only a small part of this indices were calculated, for example by United Nations, World Bank, CIA of USA, University of Texas and so on. An attempt was made to apply these calculations with the aim of building a mathematical model of the economic structure of Georgian society. It was known that Gini and Hoover indexes can be calculated by different formulas, it is proved that these formulas actually give the same results. It is also considered the economical sense of above mentioned indexes in the terms of axioms which L. Bellu defined in some documents of Union Nations.

FINANCIAL INSTRUMENTS AND THE RULES OF EU STATE AID

NATELA VASHAKIDZE
Asociated Professor of Akaki Tsereteli state University, Kutaisi, Gerogia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.014

DEZDEMONA MAGLAKELIDZE
Asociated Professor of Akaki Tsereteli state University, Kutaisi, Gerogia

KEYWORDS: FINANCIAL INSTRUMENTS, STATE AID RULES

The European Union is currently facing serious challenges such as the economic and financial recovery and themanagement of the refugee crisis. Therefore, the EU's decision-makers are seeking ways to maximise the effectivenessand efficiency of the available EU budget, which accounts for less than 1 % of the EU's gross domesticproduct (GDP).

Financial instruments are a delivery tool to provide financial support from the EU budget. Financial support provided to final recipients through financial instruments may take the form of loans, guarantees and equity investments.

If properly implemented, financial instruments provide two specific benefits compared to grants: — the possibility of leveraging the public funds (i.e. mobilising additional private and public funds to complement the initial public funding); and — the revolving nature of their capital endowment (i.e. the use of the same funds in several cycles). The fact that loans have to be paid back and guarantees have to be released or, in the case of equity investments, returned it should in principle also have an impact on the behaviour of final recipients, leading to the better use of public funds and reducing the likelihood that the final recipients will become dependent on public support.

During the 2007-2013 programme period financial instruments set up under the European Regional Development Fund (ERDF) and the European Social Fund (ESF) were used by 25 out of 28 EU Member States: in total, 972 ERDF and 53 ESF financial instruments were set up across the EU. By the end of 2014, around 16 billion euro had been paid as contributions from the ERDF and ESF operational programmes (OPs) to these instruments. This represents a significant increase compared to around 1.3 billion in the 2000-2006 programme period and 0.6 billion euro in the 1994- 1999 programme period allocated to such instruments. During the same period, 2007-2013, the overall contribution from the EU budget to the 21 financial instruments managed directly or indirectly by the Commission was about 5.5 billion euro. These centrally managed financial instruments operate across all EU Member States.

Compared to grants (which are the traditional way of providing funding from the EU budget), financial instruments, if properly implemented, can provide two specific benefits: the possibility of leveraging the public funds (i.e. mobilising additional private and public funds to complement the initial public funding); and the revolving nature of their capital endowment (i.e. the use of the same funds in several cycles) allows each euro of funding through financial instruments in principle to be used more than once.[3,12]

A common definition for financial instruments was first provided in the revision of the financial regulation in 2012; this definition has since been applied in the sectorial regulations for the 2014-2020 programme period (see Annex II).

The EU budget can be implemented through shared management (i.e. in cooperation with Member States such as in cohesion policy), through direct management (i.e. by its departments or through executive agencies) or through indirect management (i.e. by entrusting budget implementation tasks to third countries or to different entities)9. The latter two are collectively referred to as centralised management.

Financial instruments are used in different parts of the EU budget: Shared management financial instruments in the area of cohesion are set up mainly under the European Regional Development Fund (ERDF), and to a lesser extent under the European Social Fund (ESF). Since the 2014-2020 programme period, financial instruments can also be used for the Cohesion Fund (CF). Each instrument has to be implemented within the framework of an operational programme (OP), which is decided by the managing authorities responsible for that programme, together with its size and design10. Financial instruments are also used under the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD) and the European Fisheries Fund (EFF). Centrally managed financial instruments are financed from various budgetary areas such as research, enterprise and industry, education and culture, etc. For these instruments the Commission, together with its partners, is directly involved in their design and in developing their investment strategy and endowment. The decision to set up these instruments is taken by the budgetary authorities (i.e. the European Parliament and the Council) on the basis of a Commission proposal.

In shared management, financial instruments can be set up as standalone funds or as sub-funds of a holding fund, later referred to as specific funds (see Figure 1). A holding fund, sometimes also referred to as a 'fund of funds', is a fund set up with the objective of managing different types of instruments. It also allows making contributions from one or more OPs to one or several financial instruments.

Financial instruments are generally managed by private- or public-sector banks or other financial intermediaries rather than public administrations. For ERDF and ESF instruments, the selection of a fund manager has to comply with EU and national public procurement rules if the management of the fund is tendered out. In situations where public procurement rules do not apply (i.e. in case the fund management contract is not a public service contract), the managing authority can designate the fund manager subject to complying with the relevant State aid rules (see paragraphs 10 to 12).

The EIB group (which comprises the European Investment Fund (EIF) and the European Investment Bank (EIB)) benefits from a special status since they can be appointed as fund managers without a public procurement procedure11. They also manage most of the centrally managed instruments for which the fund manager is designated in the legislative proposal.[2, 43]

EU funds under shared management are considered part of the national or regional budgets and as such are potentially subject to State aid control. When implementing the financial instrument, managing authorities must therefore ensure compliance with State aid rules12. The relevant State aid rules are contained in the new general block exemption regulation (GBER)13 and the Commission's new guidelines for risk finance14, which both came into effect in July 2014.

For each ERDF and ESF financial instrument, the managing authority has to provide evidence that it is either15: conforming with normal market practice (which in practice means that the management of the fund has been selected following an open, transparent and non-discriminatory process); or covered by the de minimis regulation16; or an exempted aid, because it falls under the GBER or falls under a notified aid scheme in accordance with the Commission's guidelines for risk finance.

Centrally managed financial instruments (which do not use national or regional resources, and thus are not part of Member State budgets) fall outside of the scope of the EU's State aid rules, because the main condition of Article 107 TFEU '[…] granted by a Member State or through state resources' is not fulfilled.

During the 2007-2013 programme period financial instruments were used by 25 out of 28 EU Member States. Only Croatia, Ireland and Luxembourg did not use this funding mechanism17. Annex III and IV give an overview of the ERDF and ESF instruments per Member State.

In addition, there were 14 instruments funded through the EAFRD and 6 instruments funded by the EFF. For the 2007-2013 programme period, these two funds did not require Member States to report on financial instruments, so there are no official data in this respect19. However, based on data compiled by the Court, at the end of 2013 the capital endowment of funds co-financed by the EAFRD can be estimated at around 700 million euro, and around 72 million euro for the EFF (in both cases including the national contributions to the programmes).

For the centrally managed instruments, the EU's overall contribution allocated to 2007-2013 instruments in all budgetary areas was about 5.5 billion euro20, spread over 21 financial instruments21. These instruments operate across all EU Member States.

Within the EU budget, the European Structural and Investment Funds (ESIFs) are the main source of funding for capital investment and infrastructure, with a total budget of around 450 billion euro for the 2014-2020 programme period.

Since 2011 the European Parliament and European Council has encouraged an increased use of financial instruments22. This political commitment is also reflected in the common provisions regulation (CPR) which provides for an extended use of financial instruments to deliver all five ESIFs (i.e. also the Cohesion Fund) and all thematic objectives for the programmes.

At the end of 2015 the Commission estimated that, for the 2014-2020 programme period as a whole, approximately 21 billion euro will be allocated to financial instruments from the five ESIFs24. Since the average EU contribution to the total endowments of such instruments for the 2007-2013 programme period was around 68 % by the end of 201425, we estimate that the 21 billion euro amount coming from the EU budget will probably correspond to approximately 31 billion euro in total allocations (not taking account of additional national and private financing that may be provided to the funds outside the ESIF programmes).

Through this audit, the Court examined whether financial instruments were an efficient mechanism to implement the EU budget during the 2007-2013 programme period. In that context our report addresses the following main audit questions: were financial instruments appropriately sized in view of market needs? did financial instruments succeed in attracting private capital? were financial instruments providing revolving financial support? did financial instruments prove to be a cost-efficient method to implement the EU budget? For each of these questions, we examined which lessons could be learnt from the main shortcomings identified. We also assessed to what extent they had been addressed in the regulations applicable to the 2014-2020 programme period.

Our audit covers the period from 2009 to 2015. We focused on the areas of regional, social, transport and energy policy. In particular, our review covers all ERDF and ESF financial instruments, as well as six centrally managed financial instruments in the areas of social, transport and energy policy. Several issues identified in this report may, however, also affect other areas of the EU budget where such instruments are used.

The audit work consisted of the following elements: a review of various Commission, EIB, EIF and third-party analyses and publications. the analysis of the most recent annual monitoring report published by the Commission in Septem-

ber 2015, covering all 1 025 ERDF and ESF financial instruments. This analysis, based on data reported by the Commission in November 2015, was also made for six26 of the 21 instruments under central management (accounting for an EU contribution of 789 million euro, or 14 % of the total amount of all 21 instruments)27. an examination of 10 case studies of financial instruments implemented in the area of the EU budget covered by this report28, including a field visit to one Member State (Slovakia). [4, 13-17]

A follow-up review of 45 financial instruments audited in compliance audits carried out by the Court since 2009 (whose results were previously reported in our annual reports) and 54 financial instruments examined by our performance audits since 2012. A survey of 85 managing authorities and fund managers involved in the implementation of financial instruments. Out of the 85 entities surveyed, 82 relate to ERDF and ESF instruments under shared management and three to centralised management. There were 66 replies for shared management instruments and two for centrally managed ones. The interviews with more than 40 officials from the Commission, the EIB and the EIF and more than 10 experts from organisations with expertise in the field.

The Court has already carried out numerous examinations of the use of financial instruments, and has reported since 2011 on the findings in several annual reports30 and special reports31. Moreover, the Commission itself, but also the EIB, the EIF, the European Parliament, national audit bodies and private-sector fund managers, have identified a number of issues in recent years which collectively limited the effectiveness of financial instruments during the 2007-2013 programme period. This report builds also on these assessments. [1, 3]

Were financial instruments appropriately sized in view of market needs? 27 Financial instruments are not projects themselves but a delivery tool for funding from the EU budget. In cohesion policy, the decision of a managing authority to deliver OP support through a financial instrument is not so much a decision of whether to invest OP resources or not (this is already predefined in the OP) but rather how to invest: through a one-off grant or support through a financial instrument providing a repayable financial support. 28 We have therefore examined to what extent the 1 025 ERDF and ESF instruments used their capital endowment to provide different forms of financial support to final recipients and analysed several factors contributing to the instruments' low disbursement rates to final recipients during the 2007-2013 programme period: the level of the initial capital endowments of the instruments, whether market needs were properly addressed by the managing authorities and specific difficulties faced by regional financial instruments. We also analysed how similar aspects were dealt with in the case of centrally managed instruments. Excessive capital endowment led to low disbursement rates, avoidance of de-commitment and potential reimbursement at closure 29 The financial instruments disbursement rates have already been examined in several of the Court's annual and special reports32. In this report we analyse the latest available information reported by the Member States to the Commission as at 31 December 2014, published in September 2015. Our analysis of these most recent data shows that a significant number of them continue to face difficulties in using their capital endowments as planned. 30 Table 4 shows the disbursement rates for each of the 25 Member States which implemented financial instruments during the 2007-2013 programme period33. The percentages presented are averages for all ERDF and ESF instruments in the Member State concerned. A significant number of financial instruments were established only in 2012 or afterwards.

By the end of 2014, with only 1 year before the end of the initial eligibility period (31 December 2015), only 57 % of ERDF and ESF instruments' endowments had been disbursed to final recipients. Disbursements were low in particular for financial instruments in Slovakia (21 %), Spain (27 %) and Italy (32 %). Moreover, a further three Member States (Greece, Netherlands, Austria) had disbursed less than half of their initial endowments. 32 Overall, 177 of the 972 ERDF financial instruments (18 %) and 16 of the 53 ESF financial instruments (30 %) had disbursed less than a third of their endowment by the end of 2014. For these 177 instruments, their total unused endowment amounted to 4.2 billion euro as at 31 December 2014. For these instruments, we consider it to be unlikely that the available funding will be used once, even though the Commission has extended the eligibility period until March 2017 (see paragraph 43). The final disbursement rate of the financial instruments can, however, only be assessed at the end of their life cycle, especially as regards those set up towards the end of the programme period.

Did financial instruments succeed in attracting private capital? 62 One of the key advantages of financial instruments is the fact that additional funds can be leveraged, i.e. additional private and public funds can contribute to the funds' capital endowment. The leverage effect measures the extent to which public financing mobilises additional funds. It should inform about the ability of an instrument to attract additional funding, depending on its type, location and final recipients, but also on the choices made by the Commission, the managing authority and/or the fund manager when setting up the instrument. For comparable instruments, a higher leverage would then indicate a better-performing instrument in terms of attracting additional funding. 63 We therefore reviewed the way in which the Commission defines and monitors this leverage effect for both shared and centrally managed instruments and assessed whether the instruments were successful in attracting additional private capital. We also analysed the use made of preferential and risk-sharing arrangements with private partners and of tax agreements in this regard. Commission's measure of leverage for financial instruments

does not properly take into account the extent to which public financing mobilises additional funds Need for more differentiated leverage ratios to obtain meaningful measurements Difficulties in identifying leverage of additional private and public capital for shared management instruments.

REFERENCES:

1. Source: European Commission and EIB, FI Compass — Financial instrument products: Loans, guarantees, equity and quasi-equity, p. 3.
2. Asselberghs R (DG REGIO) (2011) Combination of repayable financial instruments with Grants, presentation to JEREMIE Networking Platform, Brussels 20 May 2011, European Commission. p.43
3. Cowling M (2010) Economic Evaluation of the Small Firms Loan Guarantee (SFLG) Scheme, Report to BIS, Department for Business, Innovation and Skills. p.12
4. Reid A., Nightingale P. (Eds.) (2011) The Role of Different Funding Models in Stimulating the Creation of Innovative New Companies. What is the most appropriate model for Europe? A report to the European Research Area Board. Study funded by the European Commission, DirectorateGeneral Research.p. 13-17

FINANCIAL INSTRUMENTS AND THE EU STATE AID RULES

NATELA VASHAKIDZE
Asociated Professor of Akaki Tsereteli state University, Kutaisi, Gerogia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.014

DEZDEMONA MAGLAKELIDZE
Asociated Professor of Akaki Tsereteli state University, Kutaisi, Gerogia

KEYWORDS: FINANCIAL INSTRUMENTS, STATE AID RULES

SUMMARY

Financial instruments are a delivery tool to provide financial support from the EU budget. Financial support provided to final recipients through financial instruments may take the form of loans, guarantees and equity investments.

If properly implemented, financial instruments provide two specific benefits compared to grants: — the possibility of leveraging the public funds (i.e. mobilising additional private and public funds to complement the initial public funding); and — the revolving nature of their capital endowment (i.e. the use of the same funds in several cycles). The fact that loans have to be paid back and guarantees have to be released or, in the case of equity investments, returned should also have an impact on the behaviour of final recipients, leading to the better use of public funds and reducing the likelihood that the final recipients will become dependent on public support.

We analysed the use made of preferential and risk-sharing arrangements with private partners and of tax agreements in this regard. Commission's measure of leverage for financial instruments does not properly take into account the extent to which public financing mobilises additional funds need for more differentiated leverage ratios to obtain meaningful measurements Difficulties in identifying leverage of additional private and public capital for shared management instruments.

კლასტერები, როგორც აგრობიზნესის განვითარების ფაქტორი და მისი ჩამოყალიბების პირობები

ბადრი გეჩბაია
https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.015
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: კლასტერი, ეკონომიკური პოლიტიკა, ტექნოლოგიური ჯგუფები, კონკურენცია

ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის განვითარების ერთ-ერთ პრიორიტეტულ მიმართულებას წარმოადგენს დარგობრივი კლასტერების შექმნა, რომელიც გამიზნულია სახელმწიფოს კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისაკენ. ცნობილი მკვლევარის მ. პორტერის განმარტების თანახმად „კლასტერი არის გეოგრაფიულად მეზობელი ურთიერთ-დაკავშირებული კომპანიებისა და მათთან დაკავშირებული ორგანიზაციების ჯგუფი, რომლებიც მოქმედებენ განსაზღვრულ სფეროში და ახასიათებთ ურთიერთშემავსებელი ერთობა, საზიარობა". კლასტერის ტერიტორიული მოქმედების ზონა შესაძლოა ვარირებდეს ერთი ქალაქისა ან რეგიონის სამეწარმეო ჯგუფსა და ქვეყნის ან თუნდაც რამდენიმე მეზობელი ქვეყნის ჯგუფს შორის. კლასტერებს გააჩნიათ განსხვავებული ფორმა სიღრმისა და სირთულის მიხედვით, თუმცაღა კლასტერთა უმრავლესობა მოიცავს: „მზა პროდუქციის" ან სერვისის კომპანიებს, წარმოების სპეციალიზირებული ფაქტორების მიმწოდებლებს, მექანიზმებისა და ნაწარმის დამაკომპლექტებლებს, მომსახურეობით სერვისს, ფინანსურ ინსტიტუტებს, ფირმებს თანმხლებ დარგებში; სამთავრობო სტრუქტურები, რომლებიც არსებით გავლენას ახდენენ კლასტერზე, შესაძლოა განხილულ იქნან როგორც მისი ნაწილი. [3, გვ. 215].

კონკურენტუნარიანობის ფორმირების ეკონომიკური პროცესების შესწავლისათვის კლასტერული მიდგომა რიგ სხვა თეორიებშიც გამოიყენება. ე. ლიმერი განიხილავდა მაღალი დონის კორელაციური ექსპორტის კლასტერებს ვაჭრობის ანალიზისას ეროვნულ დონეზე. ფრანგი მეცნიერები ი. ტოლენადო და დ. სოლიე ტექნოლოგიური სექტორების ჯგუფის ასაღწერად გამოიყენებდნენ ცნებას „ფილიერი". ფილიერების ფორმირების გამომწვევი მიზეზი იყო ერთი სექტორის მეორეზე დამოკიდებულება ტექნოლოგიური თვალსაზრისით. ამგვარად, ფილიერი წარმოადგენს კლასტერების უფრო ვიწრო ინტერპრეტაციას, რამეთუ ისინი ეფუძნებიან კლასტერების წარმოშობის ერთ-ერთ კრიტერიუმს — დარგებსა და ეკონომიკის სექტორებს შორის ტექნოლოგიური კავშირების დამყარებას პოტენციური უპირატესობების რეალიზაციისათვის. კლასტერული მიდგომა ასევე გამოიყენება შვედი თეორეტიკოსების ნაშრომებში. მათი კლასტერული თეორია უმთავრესად ფორმირდება ეროვნული ეკონომიკის სტრუქტურაზე, უფრო ზუსტად კი მსხვილი მრავალეროვნული შვედური კორპორაციების ურთიერთკავშირის შესწავლაზე. თანამედროვე თეორიები კონკურენტუნარიანობის განვითარების შესახებ გამომუშავებულია კლასტერების საფუძველზე ბ. ფელდმანის მიერ. მოცემული თეორიების უპირატესობა მდგომარეობს იმაში, რომ ისინი ეყრდნობიან სხვადასხვა ქვეყნებში დივერსიფიცირებული ფორმების ფართო ემპირიულ კვლევებს [5, გვ. 35].

მოცემული კვლევებიდან გამომდინარე, შედარებითი უპირატესობების დინამიკის ასახვით, კლასტერები ფორმირდებიან, ფართოვდებიან, ღრმავდებიან, თუმცა დროთა განმავლობაში შესაძლოა პირიქით მოხდეს და შევიწროვდნენ ან საერთოდ დაიშალონ. კლასტერების ამგვარი დინამიურობა არის კიდევ ერთი უპირატესობა ეკონომიკური სისტემის სხვა ორგანიზაციულ ფორმებთან შედარებისას. დროთა განმავლობაში ეფექტურად მოქმედი კლასტერები ხდებიან მსხვილი ინვესტირებისა და ხელისუფლების მუდმივი ყურადღების საგანი ანუ კლასტერი ხდება უფრო მეტი, ვიდრე მისი ნაწილების უბრალო ჯამი. უმეტესწილად კლასტერის ცენტრად გვევლინება რამდენიმე ძლიერი საწარმო, ამასთანავე მათ შორის ნარჩუნდება კონკურენტული ურთიერთობები. მეტოქეების, მყიდველებისა და მიმწოდებლების კონკურენცია ხელს უწყობს წარმოების ეფექტური სპეციალიზაციის ზრდას. ამასთანავე, კლასტერი ასაქმებს მრავალ წვრილ ფირმასა და მცირე საწარმოს. გარდა ამისა ორგანიზაციის კლასტერულ ფორმას მივყავართ ინოვაციის განსაკუთრებული ფორმის წარმოშობამდე — „ერთიან ინოვაციურ პროდუქტამდე". კლასტერში ვერტიკალური ინტეგრაციის საფუძველზე გაერთიანება აყალიბებს არა მხოლოდ სხვადასხვა მეცნიერული და ტექნოლოგიური გამოგონებების სპონტანურ კონცენტრაციას, არამედ ახალი ცოდნისა და ტექნოლოგიების გავრცელების განსაზღვრულ სისტემას. ამასთანავე, გამოგონებების ინოვაციად და ინოვაციის კონკურენტულ უპირატესობად ეფექტური ტრანსფორმაციის აუცილებელ პირობას წარმოადგენს კლასტერის ყველა მონაწილეს შორის მდგრადი ურთიერთობის ფორმირება.

ამგვარად, თანამშრომლობა ხდება სულ უფრო აუცილებელი, თუმცაღა ის არის გარკვეული საფრთხის მატარებელიც — მას ახლავს დამოუკიდებლობის დაკარგვის შესაძლებლობა (ბაზარზე დამოუკიდებელი მოქმედების შესაძლებლობა, ახალი საქონლისა და პროდუქციის დამოუკიდებლად გათავისება და ა.შ.).

დღეისათვის შეიძლება გამოვყოთ კლასტერული განვითარების სამი ძირითადი „ცენტრი", კერძოდ: ჩრდილოამერიკული, დასავლეთევროპული და აზიური. ამ შემთხვევაში სახელმწიფო არამარტო ხელს უწყობს კლასტერების ფორმირებას, არამედ თვითონვე გვევლინება კლასტერის მონაწილედ. მაგალითად, დიდი ბრიტანეთის მთავრობამ

ბიოტექნოლოგიური ფირმების განთავსების ადგილად გამოყო ედინბურგის, ოქსფორდისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ ინგლისის რაიონები. ნორვეგიაში მთავრობა ასტიმულირებს თანამშრომლობას კლასტერის „საზღვაო მეურნეობის" ფირმებს შორის. ფინეთში განვითარებულია სატყეო მეურნეობის კლასტერი, რაც მოიცავს მერქნისა და მერქნოვანი პროდუქციის, ქაღალდის, ავეჯის, პოლიგრაფიული და მასთან დაკავშირებული აღჭურვილობის წარმოებას. მოცემულ კლასტერში ფირმების მჭიდრო ურთიერთქმედება ცოდნის გავრცელების მხრივ კონკურენტულ უპირატესობას ანიჭებს მათ ძირითად სავაჭრო მეტოქეებთან მიმართებაში. ექსპერტების შეფასებით, ფინეთი ლიდერია კვლევითი და ტექნოლოგიური კოოპერაციის დონით.

ამგვარად, მიუხედავად მიდგომების სხვადასხვაობისა, ევროპის ქვეყანათა უმრავლესობამ გამოიმუშავა საკუთარი კლასტერული სტრატეგიები.

დაჩქარებული ინდუსტრიული განვითარება საჭიროებს აგრომრეწველობის განვითარების სათანადო ტემპებს, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს მოსახლეობის კვებითი მომარაგება. სოფლის მეურნეობის წარმოების ვარდნა, სოფლის მეურნეობის მწარმოებელთა დანაკარგები ხელს უშლის მოსახლეობის ისეთი სურსათ-სანოვაგით უზრუნველყოფას, როგორსაც მოითხოვს სოციალურ-ეკონომიკური გარემოება. დადგენილ იქნა, რომ სოფლის მეურნეობის რეგიონს შეუძლია ეფექტური განვითარება იმ შემთხვევაში, როდესაც დამხმარე და მონათესავე დარგები მეტნაკლებად დაჯგუფებულ არიან რეგიონში და ქმნიან კლასტერს. მონათესავე დარგებს შეგვიძლია მივაკუთვნოთ ის დარგები, რომლებიც აწარმოებენ და გადაამუშავებენ საკვებ პროდუქტებსა და სოფლის მეურნეობის ნედლეულს. დამხმარე დარგებს მიეკუთვნება ის დარგები, რომლებიც ქმნიან პირობებს მონათესავე დარგების ფუნქციონირებისათვის.

დარგების ურთიერთქმედება, მათი სინერგეტიკული ეფექტი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია რეგიონულ დონეზე, სადაც უნდა ჩამოყალიბდეს ე.წ. კლასტერი. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ე.წ. „ზრდის წერტილების" გამოაშკარავება და მხარდაჭერა. აგრომრეწველობის ზონების „ზრდის წერტილებად" შეძლება ჩაითვალოს დასახლებული პუნქტები, სადაც განლაგებულია სოფლის მეურნეობის პროდუქციის გადამამუშავებელი საწარმოები, მეცხოველეობისა და მეთესლეობის მეურნეობები, რეპროდუქციული მეღორეობისა და მეფრინველეობის საწარმოები, სამეცნიერო, საცდელი და სასწავლო მეურნეობები. აგრომრეწველობის ზონების ორგანიზება ხდება იმ ტერიტორიებზე, სადაც კარგადაა განვითარებული სოფლის მეურნეობა და წარმოების ინფრასტრუქტურა ან იქ, სადაც არსებობს მისი განვითარების პერსპექტივა. ადმინისტრაციული რაიონების მცირე ზომის ტერიტორიებიდან გამომდინარე, აგრომრეწველობის კლასტერების ორგანიზება მიზანშეწონილია რაიონთაშორის საფუძველზე.

ამგვარად, კლასტერების შექმნა შეიძლება ინიცირებულ იქნეს გეოგრაფიული პრინციპით ანუ იქ, სადაც შეიმჩნევა ანალოგიური საწარმოების მაღალი კონცენტრაცია, როგორც პროდუქციის წარმოების, ასევე ორგანიზაციის პრინციპების მიხედვით. კლასტერების ჩამოყალიბება გეოგრაფიული პრინციპის მიხედვით საშუალებას იძლევა გაიზარდოს სინერგეტიკული ეფექტი მსგავსი საწარმოების არსებობით, რომლებიც მონაწილეობენ არა მხოლოდ ძირითად ტექნოლოგიურ ჯაჭვში, არამედ ემსახურებიან ძირითად საწარმოებსაც. აქედან გამომდინარე იქმნება ადგილობრივი ინოვაციური ეკონომიკა, რომელიც მიმართულია შეზღუდული რაოდენობის პროდუქციის წარმოებისაკენ კლასტერის ჩარჩოებს მიღმა.

ხარჯების შემცირების ეფექტსა და ერთმანეთის მახლობლად განლაგებული ფირმების საქმიანობის გაერთიანების შედეგად წარმოებრიობის გაზრდას შუმპეტერი აგლომერატს უწოდებდა. მოგვიანებით მაიკლ პორტერმა შემოიტანა ცნება ინოვაციური კლასტერისა, როგორც „გეოგრაფიულად გაერთიანებული ურთიერთდაკავშირებული კომპანიები, რომლებიც არამარტო ერთმანეთის კონკურენტები, არამედ თანამშრომლებიც არიან". აზრი, რომელიც ჩადებულია კლასტერის განმარტებაში და რომელიც განსაზღვრავს კლასტერის უპირატესობას ბაზრის ორგანიზაციის ტრადიციული აღქმის წინაშე, მდგომარეობს არამარტო ფორმალურ, არამედ უმეტესწილად არაფორმალურ ურთიერთობაში საწარმოებს შორის, რომლებიც კლასტერში შედიან, რაც ქმნის ხელსაყრელ ეფექტს, რომელიც ზეგავლენას ახდენს ყველა საწარმოზე. საწარმოების გარდა კლასტერების შემადგენლობაში შედის ტერიტორიული განათლების სოციუმი, რომელიც კლასტერს ქმნის. ეს ქმნის დამატებით ორმხრივად მომგებიან ურთიერთობებს საწარმოებსა და მოსახლეობას შორის.

კლასტერული ანალიზი მოიცავს ოთხ ურთიერთდამოკიდებულ ეტაპს:

პირველ ეტაპზე აუცილებელია განისაზღვროს კლასტერის საწარმოთა განვითარების ძირითადი მიმართულებანი: უმთავრესი მონათესავე და დამხმარე დარგები. კლასტერის მონაწილენი უნდა იგებდნენ მისი შექმნით და არა აგებდნენ კონკურენციის ზრდასთან ერთად;

მეორე ეტაპზე საჭიროა ბუნებრივი და ადმინისტრაციული დარაიონების გამოყენებით შეფასდეს ბუნებრივ-კლიმატური პირობები და მათი ვარგისიანობა კლასტერის შექმნის მიზნებისათვის;

მესამე ეტაპი საჭიროებს იმის განსაზღვრას თუ როგორი საწარმოები უნდა იქნენ ჩართულნი კლასტერის სტრუქტურაში;

მეოთხე ეტაპი მოიცავს კლასტერის განვითარების სტრატეგიის განსაზღვრას. კლასტერის შექმნის აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ მიეცეს მას განსაკუთრებული თვისებები, რომელთა მეშვეობითაც კლასტერის მონაწილენი შეძლებენ საკუთარი და კლასტერის განვითარებისათვის აუცილებელი ინფორმაციის მიღებას.

საქართველოს აგრარულ სექტორს თავისი განვითარების უდიდესი პოტენციალი გააჩნია, რომლის ეფექტიანად გამოყენების პერსპექტივები რეგიონალური აგრარული კლასტერების შექმნითაა შესაძლებელი. კლასტერების სახით ქვეყნის რეგიონებში უნდა ჩამოყალიბდეს მწყობრი სისტემა

წარმოებიდან მომხმარებლამდე, რომელიც იქნება დიდი ეფექ–ტის მომცემი დარგებისა და შესაბამისად ინფრასტრუქტურის ოპტიმალური თანაფრადობით, კონკურენციის მაღალი დონით, რომლის როლს მსხვილი ფირმა შეასრულებს [გვ., 53-54].

ამგვარად, დღესდღეისობით აუცილებელია შეიქმნას ინოვაციური მიდგომები, რომლებიც საშუალებას მოგვცე–მენ ეფექტურად გამოვიყენოთ არსებული რესურსები და წარმატებით დავუპირისპირდეთ ნეგატიურ შიდა ფაქტორებს. კლასტერების შექმნა საუკეთესოდ პასუხობს დროის მოთხოვ–ნებს დღევანდელი საქართველოს ეკონომიკაში.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. сангл. / Под.ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. – 540 с.
2. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ.– М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
3. Романова О.А., Лаврикова Ю.Г. Кластерное развитие экономики региона: теоретические возможности и практиче-ский опыт // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 40 – 51.
4. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition // European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 31 – 39.
5. Leamer E.E. Souses of International Comparative Advantage: Theory and Evidence // Cambridge, MIT Press, 1984.
6. გეჩბაია, ბ., დევაძე ა., აგროტუიზმის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების საკითხისათვის. ჟურნალი მეცნიერება და ცხოვრება 1 (5), თბილისი 2012, გამომცემლობა თობალისი. გვ., 88-94.
7. ყორღანაშვილი ლ., კლასტერიზაცია, როგორც რეგიონებისა და მცირე ბიზნესის განვითარების საშუალება. მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების მიმართულებები რეგიონების აგროსამრეწველო სექტორში. ბათუმი 2007 წ. გვ., 53-54.
8. ხარაიშვილი ე., გეჩბაია ბ., რეგიონული განვითარების კლასტერული სტრატეგიები საქართველოში, სამეცნიერო ინფორ–მაციული ჟურნალი მეცნიერება და ეკონომიკა, №1(5) 2011 წ. http://company-nm.com/ru/journal/archive/2011_jan/

CLUSTERS AS A FACTOR OF AGRIBUSINESS DEVELOPMENT AND CONDITIONS OF ITS FORMATION

BADRI GECHBAIA
Academic Doctor of Economics,
Batumi Shota Rustaveli State University Associate Professor, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.015

KEYWORDS: CLUSTER, ECONOMIC POLICY, TECHNOLOGY GROUPS, COMPETITION

SUMMARY

The rapid industrial development demands the corresponding rate of the agricultural development in order to ensure the reliable food supply for the population. The fall of the agricultural industry, the unprofitability of the agricultural producers do not allow to solve the mission of reliable food supply correspondingly with the social-economical situation.

It was stated that an agricultural region may be developed effectively only in case of more or less grouped system of supporting and relational branches that form the clusters in the region.

ფინანსური აღრიცხვის და განაწილებული მოგების დაბეგვრის პროცედურული საკითხები

გივი ბაქრაძე
ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი,
ევროპის უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.016

ნანული ძიმცეიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

საკვანძო სიტყვები: ბიზნესი, საგადასახადო კანონმდებლობა, მოგების გადასახადის ესტონური მოდელი

ქვეყნის მდგრადი ეკონომიკური განვითარების აუცილებელი წინაპირობაა სტაბილური ბიზნესგარემოს შექმნა, ინვესტიციების დაცულობის მყარი გარანტიები, კერძო საკუთრების ხელშეუხებლობა, სახელმწიფოს თანამიმდევრული და გააზრებული ეკონომიკური პოლიტიკა.

საგადასახადო კანონმდებლობისა და გადასახადების დეკლარირების სიმარტივე უზრუნველყოფს კომპანიის საქმიანობაში ნაკლებ პრობლემებს საგადასახადო შემოწმებისას, მნიშვნელოვნად ამცირებს საგადასახადო ადმინისტრირების ღირებულებას როგორც სახელმწიფოსათვის, ასევე ბიზნესისთვისაც. ამ მხრივ საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობაში საგადასახადო ადმინისტრირების მრავალი საკითხი ჯერ კიდევ დასახვეწია.

რისკები და მათი დაზღვევის ინსტრუმენტები უმნიშვნელოვანესია ნებისმიერი საგადასახადო სისტემის გამართული ფუნქციონირებისთვის. საქართველოს, საგადასახადო სისტემაში საგადასახადო რისკების შეფასება სხვადასხვა კუთხით არის შესაძლებელი. თუმცა მნიშვნელოვანია საგადასახადო რისკების შედეგების შეფასება მათი ნეგატიური გავლენის მინიმიზაციის მიზნით.

საგადასახადო კანონმდებლობის სისტემაში წამყვანი ადგილი უჭირავს საქართველოს საგადასახადო კოდექსს. საგადასახადო კოდექსი წარმოადგენს კომპლექსურ ნორმატიულ აქტს, რომელიც მოიცავს არა მხოლოდ მატერიალურ, არამედ პროცესუალურ ნორმებს. იგი მიღებულია სახელმწიფო ხელისუფლების უმაღლესი წარმომადგენლობითი ორგანოს (პარლამენტის) მიერ და მოქმედებს საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე.

კოდექსის მთელი რიგი დებულებების რეალიზაცია შეუძლებელია დამატებითი, დეტალური რეგლამენტაციის გარეშე. სწორედ ამიტომ, საქართველოს საგადასახადო კოდექსი ითვალისწინებს გადასახადებით დაბეგვრასთან დაკავშირებულ საკითხებზე კანონქვემდებარე აქტების მიღების შესაძლებლობას. საგადასახადო კოდექსის აღსრულების მიზნით, საქართველოს მთავრობას ან საქართველოს ფინანსთა მინისტრს უფლება აქვს მიიღოს კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტები. ამასთან, საქართველოს საგადასახადო კოდექსს გააჩნია უპირატესი იურიდიული ძალა საქართველოს საგადასახადო კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების მიმართ.

საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს მმართველობის სფეროში შემავალი საჯარო სამართლის იურიდიული პირის — შემოსავლების სამსახურის უფროსი საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობის აღსრულების მიზნით, გამოსცემს საგადასახადო ორგანოებისათვის სავალდებულო ბრძანებებს, შიდა ინსტრუქციებსა და მეთოდურ მითითებებს. აღნიშნული დოკუმენტები გამოიცემა საგადასახადო ორგანოების მიერ საგადასახადო კანონმდებლობის ერთგვაროვანი გამოყენების მიზნით. აღნიშნულ აქტებს არ გააჩნიათ სავალდებულო ძალა გადასახადის გადამხდელებისათვის და განკუთვნილია მხოლოდ საგადასახადო ორგანოებისათვის საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობის გამოყენებასთან დაკავშირებით.

მიუხედავად საგადასახადო კანონმდებლობის არსებული სტრუქტურისა, საქართველოში დღემდე არ არის ჩამოყალიბებული მწყობრი საგადასახადო სისტემა. რის გამოც, საგადასახადო კანონმდებლობაში გამუდმებით მიმდინარეობს შესწორებებისა და ცვლილებების შეტანა. ცალკეულ შემთხვევებში ადგილი აქვს გადამხდელთა უსაფუძვლო დასჯას, რასაც თან სდევს საგადასახადო დავები.

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის, მათ შორის საქართველოსთვისაც დამახასიათებელია საგადასახადო ლიბერალიზაცია, რაც თავისი შინაარსით, ძალიან მიმზიდველია და მას ბევრი მხარდამჭერი ჰყავს. საგადასახადო განაკვეთების შემცირებამ თეორიულად და პრაქტიკულად ხელი უნდა შეუწყოს ეკონომიკურ ზრდას, რეალური სექტორის განვითარებას, მაგრამ ამ შემთხვევაში, მთავარ პრობლემას წარმოადგენს ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლებით უზრუნველყოფა. ბიუჯეტის დეფიციტის პრობლემა საშინაო და საგარეო ვალების ზრდას იწვევს. ამასთან, დეფიციტის ზრდა ახდენს ინფლაციური პროცესების პროვოცირებას. არებითია, ამ მაჩვენებლებს შორის ელასტიურობის რაოდენობრივი მახასიათებლის დადგენა. საგადასახადო ტვირთი (საგადასახადო სიმძიმე) — არის განზოგადებული მაჩვენებელი, რომელიც ახასიათებს გადასახდების როლს და განისაზღვრება, როგორც

საგადასახადო შემოსავლების საერთო ჯამის შეფარდება ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტთან.

საქართველოს ხელისუფლებამ გლობალური კრიზისის ფონზე აქცენტი ლიბელარული საგადასახადო პოლიტიკის გატარებაზე გააკეთა. მოქმედი საგადასახადო კოდექსი, რომელიც ძალაში 2011 წლის 1 იანვრიდან შევიდა, შეიცავდა მთელ რიგ დებულებებს ბიზნესის სტიმულირების მიმართულებით. კერძოდ: შემოღებულ იქნა მცირე ბიზნესისათვის გამარტივებული საგადასახადო რეგულირება (მიკრო და მცირე მეწარმეობა); შეიქმნა საგადასახადო ომბუდსმენდის ინსტიტუტი; დაფუძნდა პირადი საგადასახადო აგენტის ინსტიტუტი; ამოქმედდა გაფრთხილების ინსტიტუტი, როგორც დაჯარიმების ალტერნატივა; მოხდა კანონმდებლობის კონსოლიდაცია, გაერთიანდა საბაჟო და საგადასახადო კოდექსები. დადებით მოვლენას წარმოადგენდა საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობაში „საგადასახადო შეთანხმების" შეტანა. საგადასახადო შეთანხმების წესი სახელმწიფოსთვისაც მისაღები და გამართლებული აღმოჩნდა, რის გამოც, იგი შენარჩუნებულია ყველა შემდგომ ცვლილებებში. კანონმდებლობის აღნიშნულ ნორმაში არ არის განსაზღვრული კონკრეტულად, თუ რა ჩარჩოებში შეიძლება გაფორმდეს საგადასახადო შეთანხმება (ძირითადი გადასახადის, ჯარიმის თუ საურავის ნაწილში), შესაბამისად იგი არ გამორიცხავს გარკვეულ სუბიექტივიზმს. აღნიშნულიდან გამომდინარე მიგვაჩნია, რომ უშუალოდ კანონითვე უნდა მოხდეს მისი დარეგულირება და გარკვეულ ჩარჩოებში მოქცევა.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო წლებში გატარებული ღონისძიებების შედეგად გამარტივდა საგადასახადო კანონმდებლობა და შემცირდა გადასახადების განაკვეთები, საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა დღემდე გრძელდება. 2017 წლის 1 იანვრიდან შევიდა ცვლილება, რომელიც მოგების გადასახადის რეფორმას და მისი განაწილებული მოგების გადასახადით ჩანაცვლებას გულისხმობს.

რეფორმის ძირითადი არსი საკმაოდ მარტივია – მოგების გადასახადის გადახდის ვალდებულება კომპანიებს წარმოექმნებათ არა მოგების მიღების, არამედ მისი განაწილებისას (დივიდენდის გადახდა). კომპანიას უფლება აქვს მოგების ხარჯზე, შეუზღუდავად და დაუბეგრავად განახორციელოს რეინვესტიცია – გააფართოოს, გადააიარაღოს წარმოება ან, საბანკო დეპოზიტზე შეინახოს თანხა. მოგების გადასახადის მიზნებისათვის საანგარიშო პერიოდად კალენდარული თვე ითვლება. დაბეგვრის ბაზა განისაზღვრება საერთაშორისო სტანდარტებით წარმოებული ფინანსური აღრიცხვის მონაცემებიდან.

ხარჯი, რომელიც დაკავშირებულია უშუალოდ კომპანიის ეკონომიკურ საქმიანობასთან თავისუფალია გადასახადებისაგან. მოგების გადასახადით იბეგრება გაწეული ხარჯი ან სხვა გადახდა, რომელიც ეკონომიკურ საქმიანობასთან დაკავშირებული არ არის; უსასყიდლოდ საქონლის მიწოდება/მომსახურების გაწევა და ფულადი სახსრების გადაცემა; ზღვრულ ოდენობაზე ზევით გაწეული წარმომადგენლობითი ხარჯი.

მიღებული მოგების დაუბეგრავად რეინვესტირების შესაძლებლობა თანაბრად აქვთ როგორც მცირე და საშუალო, ასევე მსხვილ ბიზნესს; როდესაც ბიზნესს რჩება მეტი ფინანსური რესურსი დაუბეგრავი მოგების სახით, ამით მას ეძლევათ შესაძლებლობა, განახორციელოს რეინვესტიცია და გააფართოონ წარმოება, რაც უნდა აისახოს უმუშევრობის დონის შემცირებაზე, ეკონომიკის ზრდაზე და საბოლოოდ საბიუჯეტო შემოსავლების ზრდაზე. სწორედ ეს მიიჩნევა ესტონური მოდელის ერთ–ერთ უპირატესობად.

გადასახადების დეკლარირება მთლიანად ელექტრონულად ხდება და სრულად თავსებადია ფინანსური აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტებთან. გაუქმებულია ყველა სახის სპეციალური საგადასახადო შეღავათი (მოგების გადასახადის მიზნებისათვის). არ არსებობს უძრავ/მოძრავი ქონების ამორტიზაციის გაანგარიშების აუცილებლობა.

მიუხედავად ზემოთაღნიშნულისა, ესტონური მოდელის შემოღების შედეგად საგადასახადო ადმინისტრირების საკითხი რთული და შრომატევადია. ჩვენი აზრით, იგი მოითხოვს სრულყოფილი ფინანსური აღრიცხვის უზრუნველყოფას ფინანსური ოპერაციების საერთაშორისო სტანდარტების დაცვით და ბუღალტრების მხრიდან მეტ ძალისხმევას ყოველთვიური მოგების დეკლარაციების წარსადგენად.

საგადასახადო სისტემის სრულყოფა სწორად ჩამოყალიბებული საგადასახადო პოლიტიკის გარეშე შეუძლებელია. თანამედროვე ეტაპზე, ექსპერტთა მოსაზრებებზე დაყრდნობით, საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ძირითად მიმართულებებად გვესახება:

– საგადასახადო სისტემის სტაბილურობის უზრუნველყოფა;
– საგადასახადო სისტემის მაქსიმალურად გამარტივება და საგადასახადო შეღავათების შემცირება;
– პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების ოპტიმალური შეთანაწყობა;
– საგადასახადო განაკვეთების გონივრული შემცირებით საგადასახადო ტვირთის შესუსტება; — ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადის სრულყოფა ინფლაციური პირობების გათვალისწინებით და საარსებო მინიმუმის გათვალისწინებით დაუბეგრავი მინიმუმის დაწესება;
– საქონელმწარმოებელზე, მომხმარებელსა და კაპიტალზე საგადასახადო ტვირთის ოპტიმალურად გადანაწილება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. საქართველოს კონსტიტუცია, თბილისი, 2010;
2. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბილისი 2017;
3. საქართველოს საგადასახადო კოდექსის კომენტარები, წიგნი I-II. თბილისი 2012.

PROCEDURAL ISSUES OF THE TAXATION OF FINANCIAL REPORTING AND DISTRIBUTED PROFIT

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.016

GIVI BAKRADZE
Doctor of Business Administration,
Associated Professor of European University, Georgia

NANULI DZIMTSEISHVILI
Academic Doctor of Economics,
Associated Professor of Sokhumi State University, Georgia

KEYWORDS: BUSINESS, TAX LEGISLATION, ESTONIAN MODEL OF PROFIT TAX

SUMMARY

The present article discuses peculiarities of existing tax legislation of Georgia. Study reviews the necessity of current tax legislation improvement towards business stimulation approach. The recommendations are given for the improvement of tax system and tax policy

THE WAYS OF ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF HUMAN CAPITAL IN INTERNATIONAL TOURIST COMPANIES

LASHARI KURDASHVILI
PhD Student of Business
Administration at Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.017

KEYWORDS: HUMAN CAPITAL, TOURISM INDUSTRY, INTERNATIONAL TOURISM, HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Work force and human capital are, in our view, those leading factors, in which Georgia and companies operating in its area, are able to build their own competitive advantage. This allows Georgian companies to take advantage by implementing advanced management methodology to get a huge economic effect on the use and development of human resources and personnel potential. Estimated methodology includes positively emphasizing leading western European concerns in the field of human resource management and considers the issues that have not yet been resolved within the new paradigm of management. In particular, it is about the relationship between the employee personal goals and strategic goals of the company, not only in realization of the strategy of the company, but in its formation.

The Georgian branches of international companies use the concept of an integrated management strategy that does not have Western European competitors, giving them an effective tool to win a competitive battle for the moment in Georgian market, and in future as well as foreign.

The first stage of the integrated management concept of the strategy offered by us is the development of the company's strategy, where the research companies clearly define the of creating competitive advantage and achieving international competitiveness. The next step is to develop the indicators balanced system that will be transferred to the strategy of specific operative and operational measures. These two phases of the integrated strategy management concept are conducted only if there is a prerequisite for changes in the company's strategy. In contrast, the next stages of the concept are carried out on a regular basis, and they are implemented within a certain period of time.

At the beginning of every period of the company's activity, the goals should be set in a balanced scorecard. Individual goals of managers, personnel and subordinate subdivisions would be derived from the Company's objectives and to applied for their achievement. Upon completion of the period the goals of the Company, the goals of the subdivisions and the personal goals of the heads and the subordinate ones would be evaluated. In parallel, the assessment of the head and staffpotential should be evaluated for the purpose of working with this conception. Based on the results of the assessment of potential goals achieved, the decision on the capacity of the employee's potential and the amount of compensation for its labor will be taken. This decision is aimed at the realization of company strategy and increasing its international competitiveness.

In case of detecting significant deviations from the planned performance in the results shown by the employee (as in the case of decreasing and increasing), it is necessary to discuss the causes of the incident together with the head. Depending on the diagnostic causes results of the deviation and the external factors causing them, it is possible to adjust the strategy or to elaborate a new strategy and create a new balanced system of targeted data. If the results of the work for the reporting period prove the correctness of the strategy, then there is no strategy adjustment, but the set goals for the future has to be realized. The alleged concept scheme of Strategy integrated management, which aims to increase the international competitiveness of research organizations, is presented on the chart 1.

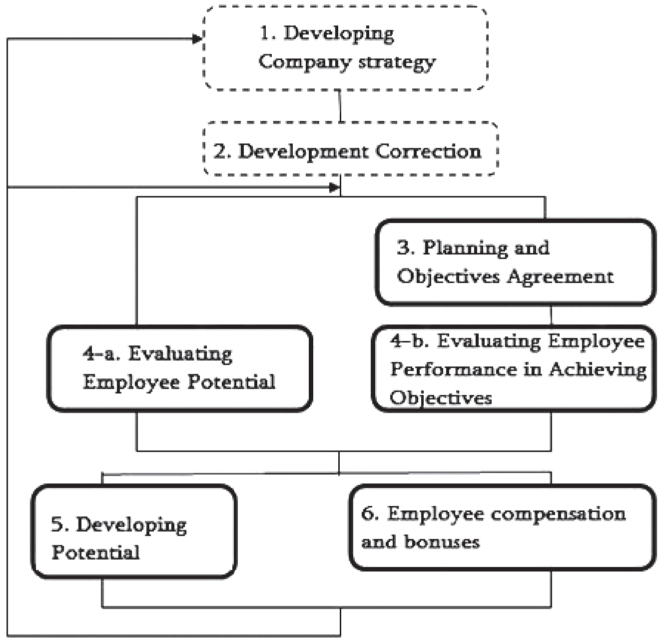


Chart 1. Strategy Integrated Management Concept Scheme, which's goal is to achieve international competitiveness

Methodology of potential assessment and development is the most important for the research firms from the listed methodology.

However, unlike Western European and American potential assessment methodologies the goal of which is to reveal the direction of the employee's potential development, the methodology proposed by the author provides methodology includes personnel working realities in Georgian companies and has the second goal - to comply with the employee's position Rate. While Western companies consider the developing potential assessment methodology the compliance of the

employee with the position of the employee. In case of using these technologies when entering the Georgian market, Western companies would have the biggest problem if they have purchased already existing enterprises. Not surprisingly, when purchasing Georgian tourism company, they were hoping for local managers' competence, working experience in tourism business and private ties in regions. This results in financial loss and loss of position on the market.

Georgian economy strongly requires the change in the quality and structure of human capital. But neither the population nor the enterprises have the necessary resources to do so. A locked circle is created: On one hand, the enterprises can not achieve maximization of profits and then apply the part of their assets to improve their own quality, and on the other hand, no one spends funds on educating low-qualification staff and improving their qualifications, while the organizations have no means to do so. In our view, the prerogative of the solution of this vicious node belongs to the State, it is unrealistic to deal with such a problem without interference. In general, the functions of the State are as follows:

- Development of human capital reproduction policies at State level;
- Introduce and implement relevant administrative and legal regulations;
- Involve non-governmental organizations and enterprises in the field of human capital reproduction, creating a regime of support for them;
- Coordinate activities of associations and associations of the population, government and non-governmental enterprises and their interests within the framework of social partnership.

CONCLUSION

One of the main factors in progress of any tourism industry component is the development of human capital. Employees continue education providing rapid grow of the Georgian tourism industry in region and increasing of sector's competitiveness.

As the human capital intensifies competitive positions in the labor market: the better the educational base, the higher the level of economic activity, the less unemployment risk, or the job duration, the choice of job options and high mobility. The educated work force is more successfully adapted to technological and social changes, more active in the process of acquiring new knowledge and qualifications, achieving greater success in scientific-technical progress.

REFERENCES:

1. Hilb, Martin, TransnationalesManagementderHuman-Ressourcen.—2.Aufl.-Neuwied-Kriftel, 2002
2. Lvov D. Systemresourceof the economy.Статья. Social Sciences, v. 42, 2011№ 3
3. Meskhia I., Tourism Business Environment in Georgia: Analysis and Predictions, Journal "Business and Management", 2010, p 215.
4. Schultz T.W. Investmentin HumanCapital.N.Y.;L.,1971. P. 125–12
5. Smeral,Egon:DieZukunftdesinternationalenTourismus:Entwicklungsperspektivenfurdas21. Jahrhundert- Wien: LINDEVERLAG, 2003
6. Travel and Tourism Competitiveness Report, 2015, http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015

THE WAYS OF ENHANCING THE EFFECTIVENESS OF HUMAN CAPITAL IN INTERNATIONAL TOURIST COMPANIES

LASHARI KURDASHVILI
PhD Student of Business
Administration at Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.017

KEYWORDS: HUMAN CAPITAL, TOURISM INDUSTRY, INTERNATIONAL TOURISM, HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

SUMMARY

In recent years, tourism has become one of the most dynamically developing priority direction of Georgian economy. Tourism and hospitality industry attractiveness is due to the country's unique diversity of natural resources, cultural and historical monuments, sea and mountain resorts, curative mineral and thermal waters, favorable geographic location and many other positive factors. However, today's post-Soviet Georgia tourism industry is still weak and is in formation-development process. State government realized significant and positive measures to support tourism sector. Improved legal framework, introduced preferential taxes, tourism businesses became available for sale of state and bank loans, foreign investment was attracted to the winter ski resorts, hotels, holiday homes, roads and other tourism infrastructure facility constructions.

The author believes that tourism is one of the most dynamic sectors of Georgian economy in recent decades. The objectives of this foundation are: the unique natural resources, convenient geographical location and other factors, which contribute to the attractiveness of Georgia.

The paper discusses that the main condition for the development of enterprises of hospitality industry is human capital, shows that the continuous education employees of this area is an important factor in the reproduction of human capital.

MODERN TAX SYSTEM OF UKRAINE: POSSIBILITIES OF REFORMING?

LIUDMILA DEMYDENKO
PhD in Economics,
Associated Professor of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.018

KEYWORDS: TAX SYSTEM OF UKRAINE, TAX REFORM, TAX POLICY

Purpose is to find the main point of tax system modernization as a part of fiscal policy in Ukraine.

Methods of research. The article includes a set of general scientific methods and approaches including systemic, structural, dialectical, comparative, logical which allowed to form a conceptual unity of research.

The subject of research is tax system modernization in the context of economy development and integration into EU.

Results of research. Establishment of Ukraine's tax system began in the early 90's of XX century with adoption of the Law of Ukraine "On Taxation System" (1991). Article 67 of the Constitution of Ukraine declares that everyone is obliged to pay taxes and charges in the manner and in the amount established by law [1].

The modern tax system was forming during years of independence of Ukraine and passed several stages:

Stage 1 – 1991-1996 – establishment of the national tax system;

Stage 2 – 1997-2003 – establishment of a tough model of the tax system with repressive nature;

Stage 3 – 2004-2010 – stage of perfection of the national tax system;

Stage 4 – from 2010 to present day – stage of institutionalization of Ukraine's tax system. Each stage was characterized by adoption of a number of laws and regulations (laws, strategies, concepts) determining basic taxation rules as well as strategic and medium-term perspective as to development of the national tax system [2].

Adoption of the Tax Code of Ukraine (TCU) marked a stage of institutionalization of the tax system. TCU determines list of taxes and charges payable in Ukraine and procedure of their administration; payers of taxes and charges, their rights and responsibilities; competences of regulatory authorities, powers and responsibilities of officials during exercise of tax control, as well as liability for tax legislation violation [3]

With adoption of the Tax Code of Ukraine in 2010 *list of taxes was decreased* from 28 to 18 national, from 14 to 5 local taxes, and in 2014 there was further reduction in their number: to 7 national and 4 local (table 1) .

Table 1. National and local taxes and charges as of 01.01.2018

National taxes and charges	Local taxes and charges
1. Corporate tax; 2. Personal income tax; 3. Value added tax; 4. Excise tax; 5. Environmental tax; 6. Rental charges including: • on subsurface use for mineral production • on subsurface use for purposes not related to mineral production • on use of radio frequency resource of Ukraine • on special water usage • on special forest exploitation • on transportation of oil, natural gas and ammonia through the territory of Ukraine 7. Customs duties	8. Estate tax including: • land charges • transport tax • property tax 9. Single tax. Local charges include: 10. Charges on places for parking vehicles 11. Tourist charges.

Source: compiled by the author on the basis of TCU

In 2015, the government planned to carry out tax reform and a new model of the tax system was developed and presented for broad discussion. Furthermore, an alternative version of the reform of the tax system was created and registered in the Parliament (Verkhovna Rada) by the Committee of the Verkhovna Rada of Ukraine for tax and customs policy was created alternative (table 2).

Table 2 Main tax rates in Ukraine, 2016-2018

	PIT	UST	Corporate profit tax	VAT
Government project 2015	20%	20	20	20
Committee project 2015	10%	20 (no limit)	15	15
Compromise option approved 2016	18%	22 (limit 25 subsistence minimum)	18	20; 7; 0
2017 approved	18%	22 (limit 25 subsistence minimum)	18	20; 7; 0
2018 approved	18%	22 (limit 15 minimum wage)	18	20; 7; 0

Source: compiled by the author on the basis of TCU

As a result, it was possible to reach a compromise on the basis of improving the current tax system with adjustment of tax rates: PIT reduced to 18%, UST-22 %, VAT and corporate tax- rates have not changed.

In addition to personal income tax, military tax was introduced in 2014 in the amount of 1.5% of payroll budget as a temporary measure to support conduct of antiterrorist operation in the East.

Unified Social Tax (UST) was imposed by the *Law of Ukraine* "On the collection and registration of a single contribution to the compulsory state social insurance". Its rate was significantly reduced for employers to 22% of payroll budget, at the same time UST from employees was canceled in 2016.

The calculation uses Unified Social Tax limit - 44,050 UAH (approx. 1660 USD) for December 2017 - 25 subsistence minimum.

For 2018, maximum value of the base of the calculation of the UST payment - the maximum amount of income insured person per month, equal to fifteen sizes of minimum wage established by law, which is charged a single contribution [4].

It was crisis in 2014 that forced to introduce military tax, taxation of passive income: interest income received from placing funds on deposit bank accounts, VAT on medicines is introduced (previously they were exempt from VAT), in 2015 marginal rate of personal income was increased to 20%.

Conclusions. The institutional environment favorable to business and enterprises have a significant impact on the development of the economy and the solution of many social issues. Conducting institutional changes in developing a tax system of Ukraine will increase welfare, living standards of the population and overcome poverty.

The socially oriented model of the country's economy should combine innovative and fiscal leverage that provides the development of small business as the basis for the formation of a wealthy middle class.

It is necessary to use tax policy instruments to support the development of small businesses, such as a simplified accounting and reporting system, lower tax rates, improve information and consulting services for small businesses, and introduce a fairer taxation of their income.

Tax regulations for small business development should be aimed at increasing the volume of their financial resources, improving the quality of factors of production, their contribution to GDP, the development of intellectual capital.

REFERENCES:

1. Constitution of Ukraine. Available at: http: //zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80 (accessed 8 March 2017).
2. Nesterenko O., Demydenko L. (2017) Tax system of Ukraine: a neoliberal challenge or latent shifts, Scientific Letters of Academic Society of Michal Baludansky. Volume 5, No.2.-p.78-82.
3. Tax Code of Ukraine. Available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (accessed 8 March 2017).
4. Law of Ukraine "On the collection and registration of a single contribution to the compulsory state social insurance" (2018). Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.

MODERN TAX SYSTEM OF UKRAINE: POSSIBILITIES OF REFORMING?

LIUDMILA DEMYDENKO
PhD in Economics,
Associated Professor of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.018

KEYWORDS: TAX SYSTEM OF UKRAINE, TAX REFORM, TAX POLICY

SUMMARY

The article deals with the drafts of two versions of tax reform, which were represented in 2015 by the Ministry of Finance of Ukraine and by the Committee of the Verkhovna Rada of Ukraine for tax and customs policy. The authors have represented the types of tax reforms on principles and methods of implementation tax policy in Ukraine. Insignificant positive changes were created in the tax system due to the adoption of compromise amendments to the tax legislation. A substantial reduction of the Unified Social Tax (UST) can be considered an important contribution for improving the business climate in Ukraine. It was concluded to provide radical tax reforms in the nearest future.

საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.019

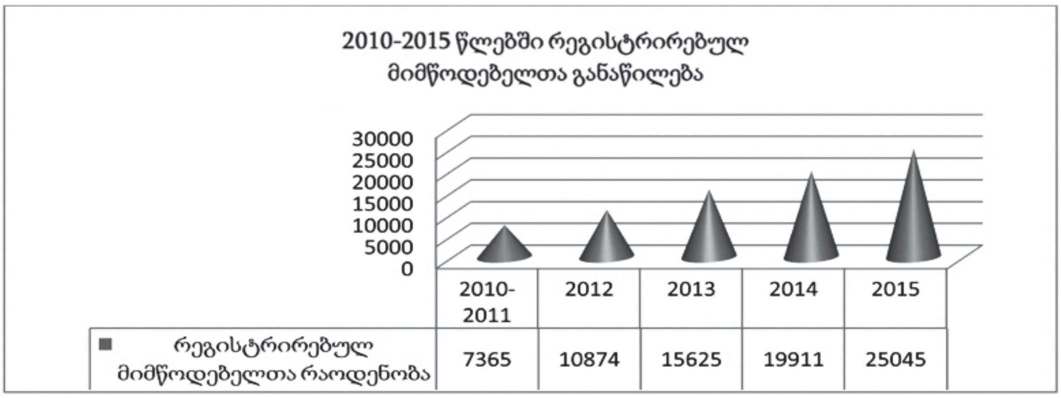
თინათინ მეძმარიაშვილი

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის დოქტორანტი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: სახელმწიფო შესყიდვები, შესყიდვების პოლიტიკა, რეფორმა, ტენდერები

თანამედროვე გლობალიზაციის პირობებში საერთაშორისო ურთიერთობებმა მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკაზე. საქართველოში „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ" კანონის პირველი რედაქცია 1998 წლით თარიღდება და ძალაში 1999 წლის 1 ივლისს შევიდა. კანონის მიზანს წარმოადგენდა ჯანსაღი კონკურენციის განვითარება და სახელმწიფო ფინანსური რესურსების რაციონალური ხარჯვის უზრუნველყოფა. საერთაშორისო ნორმებთან ჰარმონიზაციის მიზნით 2001 წლისათვის გატარდა რიგი საკანონმდებლო ცვლილებები. კანონმდებლობის მრავალგვარი ინტერპრეტაცია, მარეგულირებელი კანონმდებლობით განსაზღვრული ნორმების იგნორირება არაეფექტიანს ხდიდა რეფორმების მოქმედებას აღნიშნულ სფეროში [1, გვ. 92]. ამჟამინდელი კანონი სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ 2006 წლის 1 იანვარს შევიდა ძალაში და სტრუქტურირებულია, როგორც ჩარჩო კანონმდებლობა და შესყიდვების კანონმდებლობის ცალკეული დეტალები ჩამოყალიბებულია სხვადასხვა კანონქვემდებარე აქტებში. სახელმწიფო შესყიდვების რეფორმის მნიშვნელოვანი ეტაპი კი 2010 წლის 1 იანვრიდან დაიწყო, რომლის შედეგებიც აღიარებულ იქნა საერთაშორისო საზოგადოების მხრიდან. ამ პერიოდისათვის შეიქმნა სახელმწიფო შესყიდვების ერთიანი ელექტრონული სისტემა და ქაღალდური წესის ტენდერების ნაცვლად სახელმწიფო შესყიდვები 2010 წლის ბოლოდან ელექტრონული წესით ხორციელდება. 2010 წლამდე საქართველოში სახელმწიფო შესყიდვები ხასიათდებოდა, როგორც მაღალი კორუფციის რისკის მქონე მიმართულება და გარკვეულწილად დახურულ სისტემას წარმოადგენდა. თუმცა, საერთაშორისო ურთიერთობებმა და ეტაპობრივმა რეფორმებმა მნიშვნელოვნად შეცვალეს დამოკიდებულება. ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის (EBRD) სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობისა და პრაქტიკის 2011 წლის კვლევაში ვკითხულობთ: „სამხრეთ ევროპის ქვეყნებში დანერგილია სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის ძირითადი კომპონენტები, თუმცა, მხოლოდ საქართველოს ენიჭება შესაბამისობის მაღალი რეიტინგი, ვინაიდან საქართველომ ყველაზე უკეთ შეძლო დაეცვა და დაენერგა საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკით რეკომენდებული შესყიდვების ეფექტური ინსტრუმენტები". აღსანიშნავია, რომ საერთაშორისო პრაქტიკის გავლენით საქართველოში დაინერგა ელექტრონული, გამჭირვალე სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა, რომელიც ხელს უწყობს სახელმწიფო ფინანსური რესურსების რაციონალურ ხარჯვასა და კერძო სექტორში კონკურენციის ზრდას. საქართველოში დანერგილი ელექტრონული შესყიდვების სისტემა კარგ მაგალითად შეიძლება იქცეს აზიისა და წყნარი ოკეანის ქვეყნებისათვის, რადგან მათ ჯერ არ დაუნერგავთ ელექტრონული შესყიდვების სისტემა და განსაკუთრებულ ინტერესს იჩენენ საქართველოში განხორციელებული რეფორმების მიმართ [4, გვ. 4]. საქართველოში ელექტრონული სისტემის ამოქმედების შედეგად მნიშვნელოვნად შემცირდა ბიუროკრატიული ბარიერები: შემცირდა სატენდერო მოსაკრებლის საფასური, ელექტრონულმა სისტემამ აღმოფხვრა გეოგრაფიული პრობლემა, რამაც ხელი შეუწყო კომპანიებს შორის კონკურენციის ზრდას, როგორც დედაქალაქში, ასევე საქართველოს რეგიონებში. შესაბამისად, ყოველწლიურად იზრდება სახელმწიფო შესყიდვების ერთიან ელექტრონულ სისტემაში დარეგისტრირებულ მიმწოდებელთა რაოდენობა, რაც მის მიმართ ინტერესისა და სანდოობის გარანტად გვევლინება (იხილეთ გრაფიკი 1).

გრაფიკი 1



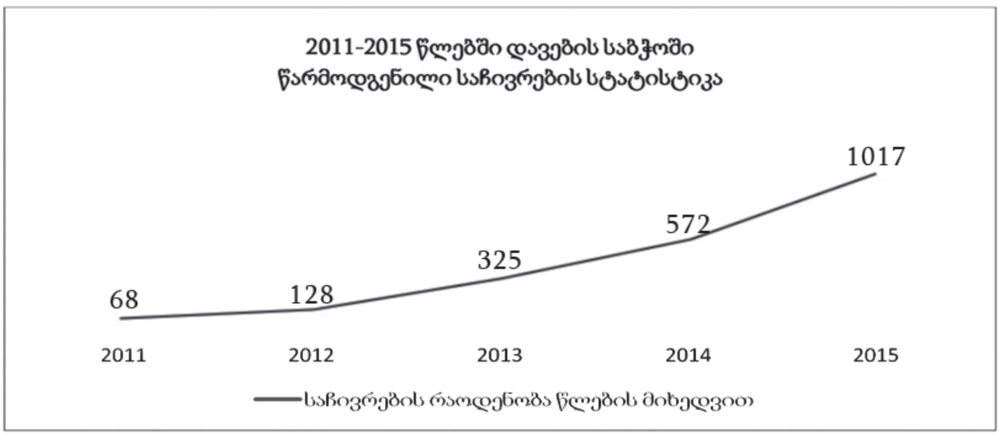
წყარო: გრაფიკი სსიპ „სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს" მონაცემთა ბაზაზე შედგენილია ავტორის მიერ

აღსანიშნავია, რომ სისტემაში რეგისტრირებული მიმწოდებლების უდიდეს ნაწილს შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები, ინდივიდუალური მეწარმეები და ფიზიკური პირები წარმოადგენენ, რაც უფრო მეტად ხელს უწყობს კერძო სექტორის განვითარებასა და ხაზს უსვამს სახელმწიფო შესყიდვებში მათ მაღალ ჩართულობას.

ასევე, კორუფციის რისკის შემცირებისაკენ კიდევ ერთ წინ გადადგმულ ნაბიჯს წარმოადგენს 2010 წლის 10 დეკემბერს დავების განხილვის საბჭოს შექმნა, რომელიც შედგება სამოქალაქო საზოგადოების წარმომადგენლებისგან. საბჭო დაკომპლექტებულია პარიტეტის პრინციპით სააგენტოს თანამშრომლებისა და არასამთავრობო სექტორის სამი წარმომადგენლით. დავების განხილვის საბჭო დამოუკიდებელია გადაწყვეტილების მიღების პროცესში და მისი გადაწყვეტილების შეცვლა/გაუქმება შესაძლებელია მხოლოდ სასამართლოს წესით. დავების განხილვის პროცედურა, მათ შორის საბჭოს გადაწყვეტილებები საჯაროა და ხელმისაწვდომია ყველა დაინტერესებული პირისათვის სააგენტოს ოფიციალური ვებგვერდის მეშვეობით [5, გვ. 33]. ყოველწლიურად იზრდება სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს დავების განხილვის საბჭოში შესული საჩივრების რაოდენობა, რაც საზოგადოებაში დავების საბჭოს მიმართ ნდობის ამაღლებაზე მიგვანიშნებს (იხილეთ გრაფიკი 2).

მაღალ სტანდარტებს აწესებს, ვიდრე ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში მოქმედი სისტემები [2, გვ. 46]. „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ" საქართველოს კანონის საფუძველზე სსიპ „სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს" ძირითად ფუნქციებს სახელმწიფო შესყიდვებთან დაკავშირებული და კანონის მოქმედებისათვის საჭირო ნორმატიული აქტებისა და სტანდარტული სატენდერო დოკუმენტაციის შემუშავება და გამოცემა და მათი საერთაშორისო ნორმებთან ჰარმონიზაცია წარმოადგენს [3, გვ. 6]. ამასთან, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების კანონმდებლობა საშუალებას იძლევა შესყიდვების განხორციელებისას გამოყენებულ იქნას მსოფლიო ბანკის, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის, აზიის განვითარების ბანკის, გერმანიის რეკონსტრუქციის საკრედიტო ბანკის და ევროპის საინვესტიციო ბანკის მიერ განსაზღვრული შესყიდვების პროცედურები, თუ ეს ორგანიზაციები არიან შესყიდვების განხორციელებასთან დაკავშირებული სამართალურთიერთობის მონაწილენი. მიმდინარე ეტაპზე, საქართველოში, ელექტრონული შესყიდვების მაღალი დონის გათვალისწინებით, ევროკავშირის დირექტივებით განსაზღვრული ელექტრონული შესყიდვების ძირითად ელემენტებთან დაკავშირებული მოთხოვნები უკვე შესრულებულია [4, გვ. 50]. აღსანიშნავია, რომ

გრაფიკი 2



წყარო: გრაფიკი სსიპ „სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს" მონაცემთა ბაზაზე შედგენილია ავტორის მიერ

საერთაშორისო თანამშრომლობის ფარგლებში 2014 წლის 27 ივნისს, ქ. ბრუსელში, ხელი მოეწერა ევროკავშირთან ასოცირების შესახებ შეთანხმებას. შეთანხმების მნიშვნელოვან ნაწილს (IV კარი – ვაჭრობა და ვაჭრობასთან დაკავშირებული საკითხები), – ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმება (DCFTA) წარმოადგენს, რომელიც ითვალისწინებს საქართველოსა და ვეროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრების ორმხრივ და თანმიმდევრულ გახსნას. სახელმწიფო შესყიდვების თავი მოიცავს დანართს, სადაც დეტალურადაა გაწერილი კანონმდებლობის თანმიმდევრული დაახლოებისა და შესაბამისად, ბაზრის გახსნის ეტაპები. ამასთან, დღეისათვის საქართველოს საკანონმდებო ბაზაც მეტწილად ევროკავშირის რეგულაციებს ემთხვევა და ხშირ შემთხვევებში უფრო

ევროკავშირის საჯარო შესყიდვების ბაზრის მოცულობა 400 მილიარდ ევროზე მეტია და ბაზრის გახსნა საქართველოს კომპანიებისათვის ბიზნესის გაფართოების მნიშვნელოვან შესაძლებლობებს შექმნის. სამოქმედო გეგმა გაწერილია 8 წლიან პერიოდზე (ასოცირების შეთანხმების ძირითადი დებულებების ძალაში შესვლის თარიღიდან 01.09.2014) და დაყოფილია ხუთ ფაზად. თითოეული ფაზა ითვალისწინებს ევროკავშირის დირექტივების შესაბამისად, კონკრეტულ საკანონმდებლო და ნორმატიულ ცვლილებებს, რომელიც უზრუნველყოფს ევროკავშირის სახელმწიფო შესყიდვების სისტემასთან დაახლოებას [6, გვ. 55].

საერთო ჯამში გლობალიზაციის უწყვეტმა და შეუქცევადმა პროცესმა მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის ფორმირებაზე. სისტემამ

მნიშვნელოვანი რეფორმა გაიარა, თუმცა ის კვლავაც დახვეწის პროცესშია, რაზეც კანონმდებლობაში მუდმივი ცვლილებები მეტყველებს. ამ ეტაპზე საქართველოში გატარებული სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის შედეგად უზრუნველყოფილია სახელმწიფო ფინანსური რესურსების რაციონალური და გამჭირვალე ხარჯვა, ასევე გაზრდილია ბაზარზე კონკურენციის დონე, რაც საერთო ჯამში დადებითად შეიძლება შეფასდეს.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გაფრინდაშვილი გ., სახელმწიფო შესყიდვების პოლიტიკის რეფორმა და მისი შედეგები საქართველოში, ჟურნ. „ეკონომიკა და ბიზნესი“ №4, 2012 წელი ივლისი–აგვისტო, გვ. 91–96.
2. საერთაშორისო გამჭირვალობა – საქართველო, საქართველოს სახელმწიფო შესყიდვების სისტემის ეფექტურობისა და გამჭირვალობის ამაღლების ანგარიში, თბილისი, ივნისი 2013
3. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო შესყიდვების შესახებ“.
4. სახელმწიფო შესყიდვების სფეროში განსახორციელებელი ცვლილებების შესახებ საქართველოსა და ევროკავშირს შორის ასოცირების შეთანხმების, ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების (DCFTA) საფუძველზე ნაკისრი ვალდებულებების შესრულების გზამკვლევი და სამოქმედო გეგმა.
5. სსიპ „სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს“ 2014 წლის ანგარიში.
6. სსიპ „სახელმწიფო შესყიდვების სააგენტოს“ 2015 წლის ანგარიში.

BASIC DIRECTIONS OF STATE PROCUREMENT POLICY OF GEORGIA

TINATIN MEDZMARIASHVILI
PhD student of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.019

KEYWORDS: STATE PROCUREMENT, PROCUREMENT POLICY, REFORM, TENDERS

SUMMARY

The state procurement plays an important part in sustainable development of national economy. As a result of conducted reforms, the country has acquired the most transparent state procurement system during the past years, which is being permanently improved and enhanced. The continuous process of globalization had an important impact on state procurement policy. State procurement agency accomplished various arrangements within the framework of international cooperation, which will promote the further improvement of state procurement-related processes in Georgia.

ბიზნესი, ტურიზმი და ტექნოლოგიები

BUSINESS, TOURISM AND TECHNOLOGIES

CHANGES IN THE EXPORT OF POLISH FOOD INDUSTRY PRODUCTS: ON THE ISSUES OF DOMESTIC AND FOREIGN VALUE ADDED TAX

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.020

ŁUKASZ AMBROZIAK (PhD)
Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute, Poland

KEYWORDS: FOOD INDUSTRY, DOMESTIC VALUE ADDED, FOREIGN VALUE ADDED, EXPORTS, POLAND

INTRODUCTION

One of the signs of the economic globalisation is the fragmentation of production processes. It means that the manufacture of processed goods involves producers from various countries, importing raw materials, materials and semi-finished products, carrying out their further processing and exporting them as products, frequently used in other countries as components and semi-finished products for downstream producers (OECD, 2013). Before it is intended for final consumption the end product has repeatedly crossed the borders of a number of countries and contains value added by many manufacturers. This phenomenon challenged the usefulness of traditional calculations of the value of international trade flows in gross terms, i.e. measuring the value of final goods crossing the borders of specific customs areas, since it led to overstatements of the trade value. The result is the development of world input-output tables, serving to generate trade statistics in value added terms which take account of the contribution of particular countries to the creation of value added and eliminate the multiple calculation in trade of components, first separately (as intermediate goods) and then as parts of final goods (UNCTAD 2013).

This phenomenon of fragmentation of production processes concerns also the food industry in Poland and has impact on exports of food industry products. Thus, the aim of the paper is to present changes in Polish exports of food industry products in 2000–2014 using trade statistics in value added terms. They allow to decompose gross exports by the origin of the value added content, i.e. domestic and foreign inputs.

The structure of the paper is as follows. The paper begins with a brief overview of the literature concerning the concept of value added in trade. Next, the research method and data are presented. The main part of the paper is an analysis of changes in Polish exports of food industry products in terms of domestic and foreign inputs. Also, comparison of food industry with other manufacturing sectors is included. Finally, conclusions are drawn.

THE APPLICATION OF INPUT-OUTPUT TABLES IN THE MEASUREMENT OF VALUE ADDED IN TRADE

An input-output table contains a statistical description of production activities in a particular industry of the economy concerned over a specified period (usually one year). In other words, such a table provides information on the creation and distribution of the product in the economy, with a special focus on the relationships between production industries at intermediate stages of manufacturing (Leontief 1986). Initially, input-output tables were designed as models of the whole economies, but as early as the mid-1950s such tables began to include linkages between a number of countries and regions. One example can be the GTAP (*Global Trade Analysis Project*) launched in the early 1990s. This project (still in progress) aims to build a quantitative general equilibrium model for the analysis of the world economy processes.

The development of international input-output tables is difficult and time-consuming as it requires the ‘alignment’ of national input-output tables with data on bilateral trade of specific countries. It is also necessary to properly assign foreign value added to the initial countries of origin, which is a complex task due to the high degree of the fragmentation of production networks and the difficult separation of value added (Wiedmann et al. 2011). For example, intermediate goods shipped by a country abroad may return to it as re-imports of goods processed to a specific extent. In addition, some of the imports from the last supplier country may originate in third countries.

A simplified schema of an international input-output table (for three countries and one economic sector), presented in Fig. 1, reflects the essence of such a table. Specific rows of the table provide information on the directions of export of goods and services produced in a country. At the same time, specific columns allow to determine the origin of goods and services absorbed in the production of a country (intermediate consumption) as well as for consumption (final demand). For example, the row for *Country 1* shows the share of the output of intermediates absorbed in the country and that exported to *Countries 2* and *3* as well as the share of the output of final goods consumed in the country and that exported to *Countries 2* and *3*. In addition, the table contains information on imports of intermediates/final goods from *Countries 2* and *3* absorbed in production/consumed in *Country 1*.

THE RESEARCH METHOD

This study was carried out with the use of data from the *World Input-Output Database* (WIOD Release 2016), containing world input-output tables for the years 2000–2014. On the basis of the above-mentioned tables, using the input-output (IO) model, appropriate calculations were made. The basic equation is as follows:

		Intermediate use			Final demand			Gross output
		Country 1	Country 2	Country 3	Country 1	Country 2	Country 3	
		Industry	Industry	Industry	Industry	Industry	Industry	
Country 1	Industry	intermediate use of domestic output	intermediate use by 2 of exports from 1	intermediate use by 3 of exports from 1	final use of domestic output	final use by 2 of exports from 1	final use by 3 of exports from 1	X_1
Country 2	Industry	intermediate use by 1 of exports from 2	intermediate use of domestic output	intermediate use by 3 of exports from 2	final use by 1 of exports from 2	final use of domestic output	final use by 3 of exports from 2	X_2
Country 3	Industry	intermediate use by 1 of exports from 3	intermediate use by 2 of exports from 3	intermediate use of domestic output	final use by 1 of exports from 3	final use by 2 of exports from 3	final use of domestic output	X_3
Value added		V_1	V_2	V_3				
Gross output		X_1	X_2	X_3				

Fig. 1. International input-output table schema
Source: Own study.

$$\mathbf{x} = \mathbf{Ax} + \mathbf{f} = \mathbf{Lf},$$

where:

x denotes the vector of gross output,

A denotes the matrix of technical input-output coefficients (costs),

f denotes the vector of final output,

$\mathbf{L} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ denotes the matrix of material-intensity (or additional demand) coefficients, also referred to as the Leontief inverse (and **I** is a unit matrix).

In order to decompose exports of a country by origin of value added, the value added trade flow matrix **T** was used, in the following form (Stehrer 2012, 2013; Stehrer and Foster 2012):

$$\mathbf{T} = \mathbf{vLe},$$

where:

v denotes the 2464 x 2464 matrix containing on the diagonal value added coefficients for 44 countries and 56 industries.

L denotes the 2464 x 2464 Leontief inverse matrix,

e denotes the 2464 x 2464 matrix containing on the diagonal exports value of 44 countries and 56 industries.

Assuming that the world economy consists of 3 economies (superscripts indicate countries) with 2 sectors each (subscripts indicate sectors), the value added trade flow matrix T will be as follows:

This matrix allows to assess both the origin of the value added content of exports of each country and industry as well as the distribution of the value added across countries. In order to determine the composition of exports by the country of the origin of value added, we need to look at the columns of the above matrix, whereas the directions of the distribution of value added in exports of countries of destination are shown in the rows.

The first column indicates the value of the exports of country 1 in sector 1. The exports could be split into the value which is added in sector 1 ($v_1^1 L_1^1 e_1^{1*}$), and the value added in sector 2 ($v_2^1 L_2^1 e_1^{1*}$), and similarly for foreign value added originated in country 2 (in sector 1 – $v_1^2 L_1^2 e_1^{1*}$ and in sector 2 – $v_2^2 L_2^2 e_1^{1*}$) and in country 3 (in sector 1 – $v_1^3 L_1^3 e_1^{1*}$ and in sector 2 – $v_2^3 L_2^3 e_1^{1*}$). Similar interpretations would hold for the other countries and sectors, respectively.

$$\mathrm{T} = \begin{pmatrix} v_1^1 L_{11}^{11} e_1^{1*} & v_1^1 L_{12}^{11} e_2^{1*} & v_1^1 L_{11}^{12} e_1^{2*} & v_1^1 L_{12}^{12} e_2^{2*} & v_1^1 L_{11}^{13} e_1^{3*} & v_1^1 L_{12}^{13} e_2^{3*} \\ v_2^1 L_{21}^{11} e_1^{1*} & v_2^1 L_{22}^{11} e_2^{1*} & v_2^1 L_{21}^{12} e_1^{2*} & v_2^1 L_{22}^{12} e_2^{2*} & v_2^1 L_{21}^{13} e_1^{3*} & v_2^1 L_{22}^{13} e_2^{3*} \\ v_1^2 L_{11}^{21} e_1^{1*} & v_1^2 L_{12}^{21} e_2^{1*} & v_1^2 L_{11}^{22} e_1^{2*} & v_1^2 L_{12}^{22} e_2^{2*} & v_1^2 L_{11}^{23} e_1^{3*} & v_1^2 L_{11}^{23} e_2^{3*} \\ v_2^2 L_{21}^{21} e_1^{1*} & v_2^2 L_{22}^{21} e_2^{1*} & v_2^2 L_{21}^{22} e_1^{2*} & v_2^2 L_{22}^{22} e_2^{2*} & v_2^2 L_{21}^{23} e_1^{3*} & v_2^2 L_{11}^{23} e_2^{3*} \\ v_1^3 L_{11}^{31} e_1^{1*} & v_1^3 L_{12}^{31} e_2^{1*} & v_1^3 L_{11}^{32} e_1^{2*} & v_1^3 L_{12}^{32} e_2^{2*} & v_1^3 L_{11}^{33} e_1^{3*} & v_1^3 L_{12}^{33} e_2^{3*} \\ v_2^3 L_{21}^{31} e_1^{1*} & v_2^3 L_{22}^{31} e_2^{1*} & v_2^3 L_{21}^{32} e_1^{2*} & v_2^3 L_{22}^{32} e_2^{2*} & v_2^3 L_{21}^{33} e_1^{3*} & v_2^3 L_{22}^{33} e_2^{3*} \end{pmatrix}$$

In the next part of the paper, the results of the decomposition of Polish exports of food industry products are presented. Food industry products are understood as products of three processing branches according to the International Standard Industrial Classification (ISIC) Rev. 4: C10. Manufacture of food products, C11. Manufacture of beverages, C12. Manufacture of tobacco products.

Two databases containing comprehensive world input-output tables were made available in 2012–2013. In May 2012, the implementation of the WIOD (*World Input-Output Database*) project was completed, resulting in the creation of a database containing, *inter alia*, a set of world input-output tables by industry of the economy (Timmer et al. 2015). In January 2013, the Organisation for Economic Co-operation and Development together with the World Trade Organisation presented another database, *Trade in Value Added* – TiVA. Its undoubted merit is that it contains computed indicators of the share of value added in trade flows.

The above-mentioned databases were updated several times. The WIOD Release 2016 (updated in November 2016) covers 43 countries, including 28 EU Member States and 13 other major economies such as: the USA, Canada, Brazil, Mexico, China, India, Japan, South Korea, Norway, Switzerland, Australia, Taiwan, Turkey, Indonesia and Russia. The database contains data for 2000–2014 (15 years) for 56 industries by 56 industries (Timmer et al. 2016). In turn, the 2016 edition of the TiVA database provides indicators for 63 economies covering OECD, 28 EU Member States, G20, most East and Southeast Asian economies and a selection of South American countries. 34 unique industrial sectors are represented, including 16 manufacturing and 14 services sectors. Indicators are provided for all years from 1995 to 2011 – OECD 2016.

In addition to the two above-mentioned databases, international input-output tables are also contained in databases such as the Global Trade Analysis Project (GTAP), the Eora multi-region input-output tables (MRIO), the multi-regional input-output tables of the Asian Development Bank (ADB-MRIO) and the Asian International Input-Output Tables of the IDE-JETRO (AIIOTs).

CHANGES IN POLISH EXPORTS OF FOOD INDUSTRY PRODUCTS

In 2000–2014, Polish exports of food industry products went up dynamically, especially after Poland's accession to the European Union (1 May 2004). In 2014, Polish food industry exports were USD 19.4 billion, i.e. more than eight times the 2000 value (Fig. 2). During Poland's membership of the EU, the most important determinants of the development of foreign trade in food products undoubtedly included full opening of the markets and free trade between Poland and the EU Member States. However, it would have been impossible without good preparation of the Polish food economy for EU membership, preceded by structural changes in the food industry during economic transition. There were several crucial factors (Szczepaniak 2014; Ambroziak 2015). Firstly, in the period immediately preceding EU accession, producers implemented a great number of investment projects adapting their plants to the EU standards. Secondly, Polish producers proved to know the EU market well and to be active market players. Thirdly, other important determinants comprised the inflow of foreign direct investment and foreign strategic investors' entering Polish enterprises. A number of Polish businesses became subsidiaries of foreign corporations, automatically included in processes of globalisation and international specialisation. Fourthly, trade in food industry products also developed as a result of obtaining considerable EU funds, both in the pre- and post-accession periods.

The factors described above contributed to an increased role of the food industry in the Polish economy, including in foreign trade. In the period covered, the share of food industry products in total exports of manufactures augmented more than by a factor of 1.5 – from 7.6% in 2000 to 12.2% in 2014 (Fig. 2).

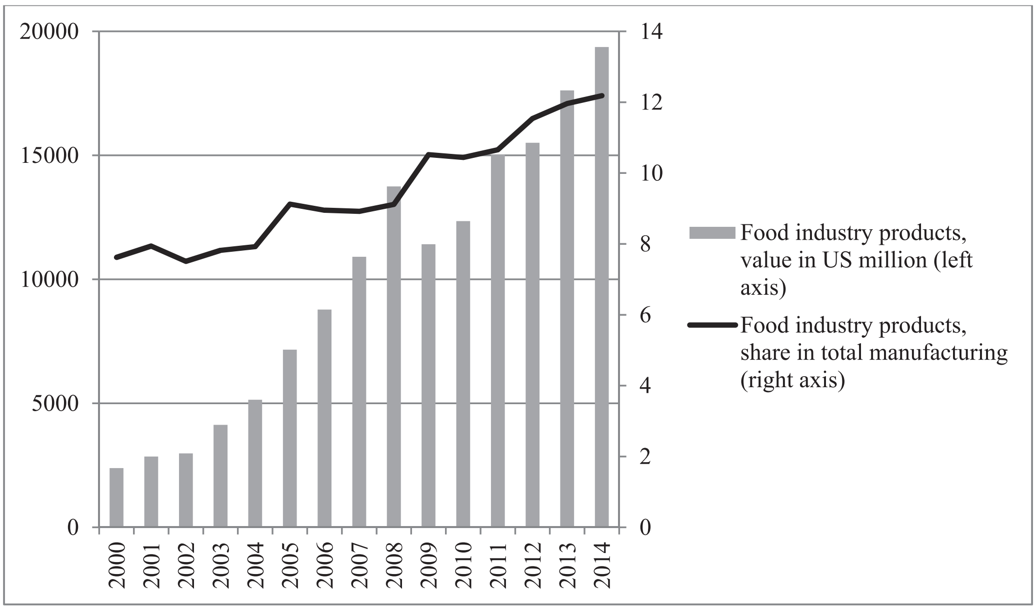


Figure 2: Polish exports of food industry products
Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

The growth in Polish exports of food industry products was accompanied by changes in the composition of those exports by origin of value added. In 2000–2014, foreign value added content (value added created abroad) of Polish food industry exports jumped as much as thirteen times, whereas

domestic value added content (value added created in Poland) rose by a factor of 7.3.

A higher growth rate of foreign content of exports than that of domestic content meant a fall in the proportion of domestic value added in Polish exports of food industry products (Fig. 3). In the period under analysis, that share declined by 9.6 pps (from 83.7% in 2000 to 74.1% in 2014). Therefore, that was also the growth in the share of foreign value added content of Polish food industry exports (from 16.3% to 25.9%). In other words, it means that exports of products manufactured in the Polish food industry to a greater degree relied on imported raw materials and semi-finished goods. The foreign content of exports gained in importance especially at the turn of the 2000s and the 2010s. In 2009–2011, the share of foreign value added content of Polish exports of food industry products went up from 20.1% to 26.5%, i.e. by over 6 pps.

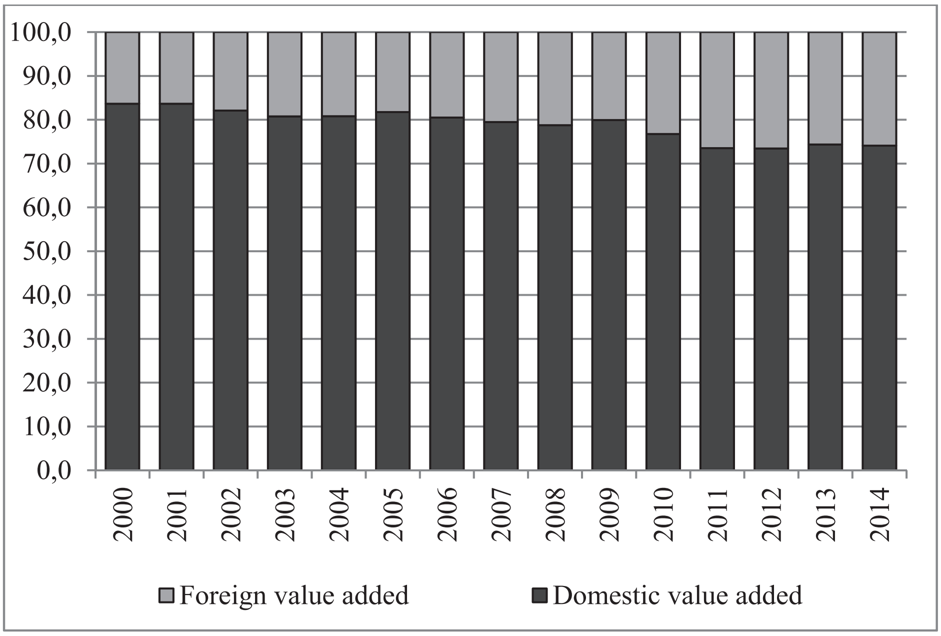


Figure 3: Decomposition of Polish food industry exports by value added (in %)
Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

In the period of Poland's EU membership, the manufacture of food products became more dependent on the supply of imported raw materials, which reflected the inclusion of raw material procurement in the fast-developing internationalisation of the Polish food economy. Nevertheless, food production in Poland continued to mostly rely on raw materials from domestic agriculture.

Annually increasing imports are supplementary to the supply of domestic raw materials (during their shortages) or enhance it (by adding raw materials originating in other climatic zones) on the one hand, and – on the other hand – they are processing in nature as some raw materials are processed by domestic food industry enterprises and subsequently re-exported (in this context, they are beneficial to both enterprises and the economy as a whole). Processing imports, oriented towards stimulating exports, primarily develop thanks to relatively lower production costs (e.g. the remuneration of labour, materials, energy) and lower margins in Polish manufacturing, which points to its competitive advantages in price and cost terms (Szczepaniak 2014).

The share of foreign value added varied widely between specific food industries. Foreign value added content of exports was the most significant in industries where output intended for export relied on raw materials and semi-finished products imported from abroad (Szczepaniak 2017). It concerned, *inter alia*, fish processing (imports of raw fish), the confectionery industry (imports of cocoa solids and fats) as well as the processing of tea and coffee. For example, Poland became specialised in exporting smoked salmon (mostly to Germany) based on raw salmon imported from abroad, mainly from Norway. At the same time, foreign value added played the least important role in sectors where export-oriented production largely relied on domestic raw materials and semi-finished products. It concerned industries such as the dairy industry, the processing of fruit and vegetables, the milling and baking industries. The low import intensity of production in those industries resulted from the availability of domestic raw materials and semi-finished products and the need to locate processing plants near the place of production on account of the perishability of raw materials.

Against the backdrop of other economic sectors, the food industry was characterised by a relatively high share of domestic value added content of food industry exports (Fig. 4). In 2014, higher shares of domestic value added content of exports were only found in products of five sectors of the economy, i.e. forestry and logging, mining and quarrying, basic pharmaceutical products, crop and animal production, wood and products of wood as well as services (understood as the sum of all types of services). Therefore, those were mainly economic sections which sourced raw materials or produced raw material-intensive goods. A high share of domestic value added content of exports resulted from the fact that the provision of services offered fewer fragmentation options than the manufacture of products. Simultaneously, the domestic component was the lowest in exports of products of food industries actively participating in production fragmentation processes, thus strongly integrated into global value chains. In 2014, domestic value added only accounted for slightly more than 40% of exports of computer, electronic and optical products and for about half of exports of coke and refined petroleum products, motor vehicles, trailers and semi-trailers as well as of basic metals.

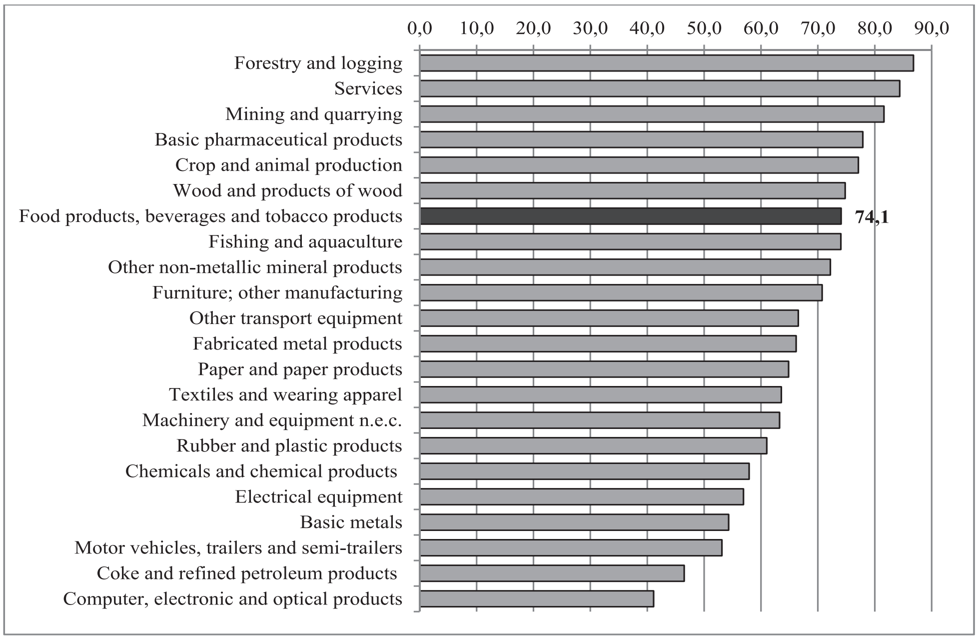


Figure 4: Share of domestic value added content of Polish exports by economic activity (in %)
Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

Between 2000 and 2014, all sections of the Polish economy experienced a fall in the share of domestic value added content of exports. The food industry ranked more or less in the middle. The most abrupt decline in the proportion of domestic value added content of exports concerned manufacturing divisions actively participating in production fragmentation processes. The share of domestic value added content of exports of computer, electronic and optical products dropped by as much as 22.1 pps in the period covered. A distinct decrease in the domestic component was also noted in exports of products such as: electrical equipment, textiles and wearing apparel, basic metals, chemicals and chemical products, rubber and plastic products, motor vehicles. The least significant fall in the share of domestic value added content was found in exports of services as well as of production sectors such as: other transport equipment, forestry and logging, mining and quarrying, crop and animal production, other non-metallic mineral products.

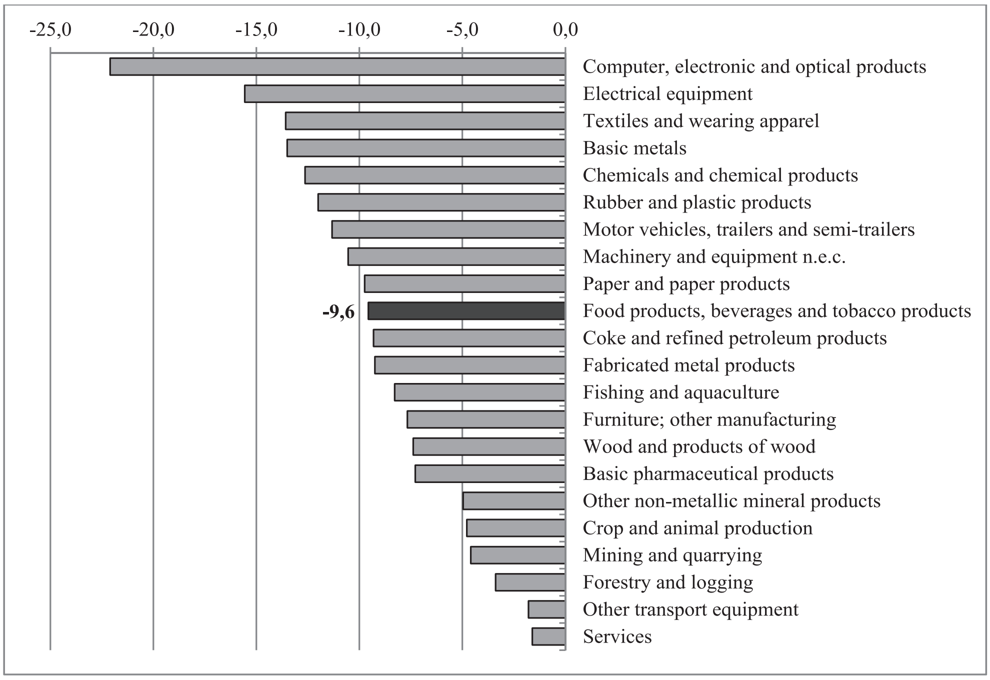


Figure 5: Changes in the share of domestic value added content of Polish exports by economic activity (in pps)
Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

In 2014, in comparison with other European Union Member States, Poland ranked among countries characterised by relatively high domestic value added content of food industry exports (Fig. 6). Only seven EU Member States outperformed Poland in this respect: Romania, Greece, the United Kingdom, France, Spain, Italy and Germany. With the exception of the first two countries, those were the EU's largest food exporters. At the same time, the lowest domestic value added content was found in Irish exports of food industry products. In 2014, value added created in Ireland represented a mere 43.7% of those exports, whereas the remaining share was value added generated abroad. In addition, low proportions of domestic value added characterised Belgium and the Netherlands (major food exporters in the EU) and Denmark.

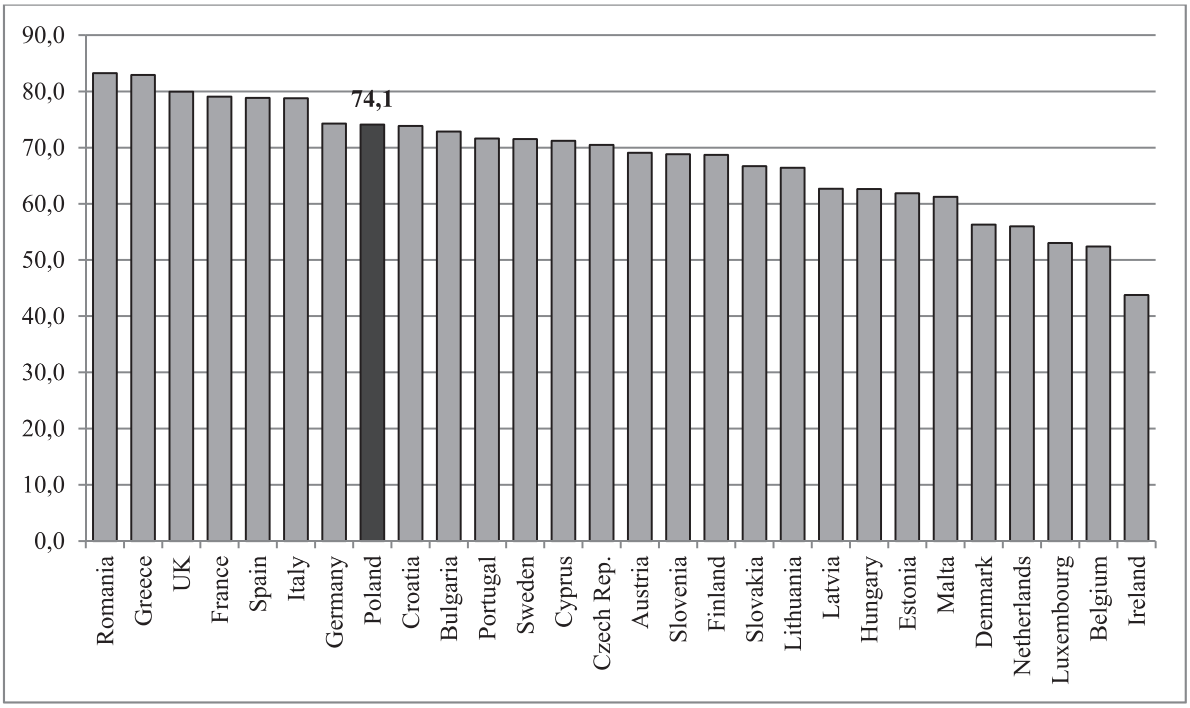


Figure 6: Share of domestic value added content of food industry exports in the EU Member States (in %)
Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

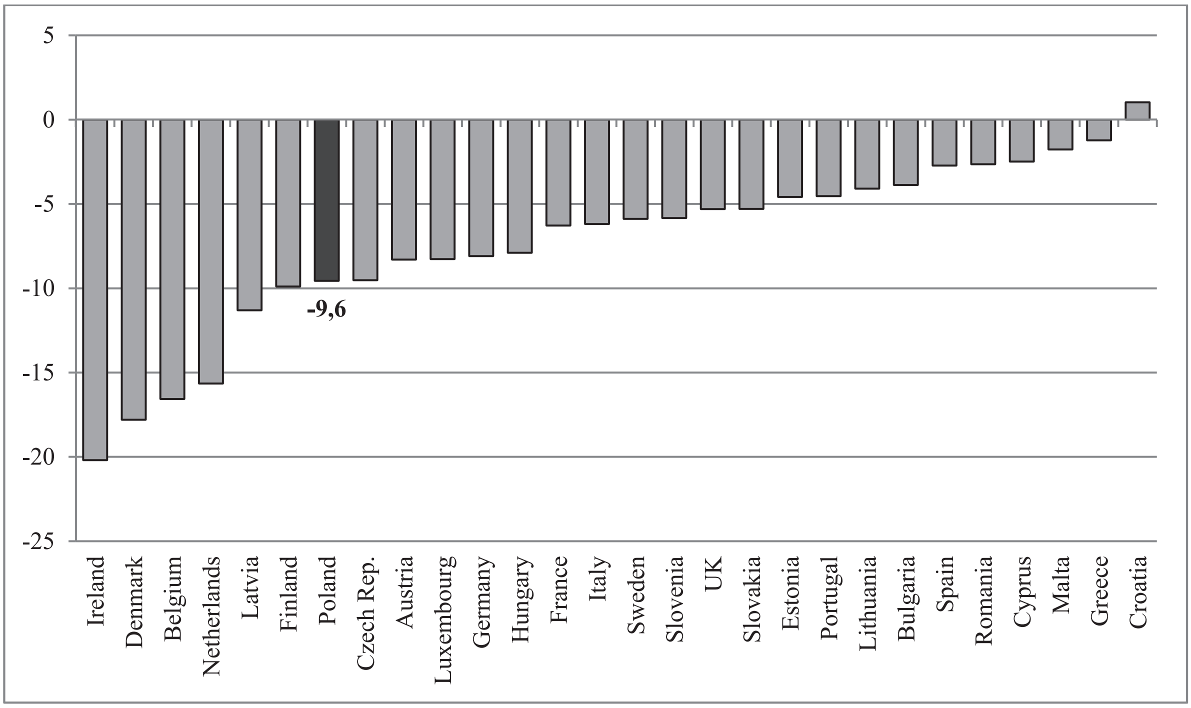


Figure 7: Changes in the share of domestic value added content of food industry exports in the EU Member States in 2000–2014 (in %) Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

Except for Croatia, in 2000–2014 there was a decline in the share of domestic value added content of food industry exports of other EU Member States (Fig. 7). In terms of rate of the decrease, Poland ranked seventh among the EU Member States. Steeper falls in the domestic component than in Poland were noted in Ireland, Denmark, Belgium, the Netherlands, Latvia and Finland.

The created matrix of value added flows also allows to decompose the foreign value added content of Poland's exports of food industry products by country of the origin of foreign value added. In 2000–2014, certain changes occurred.

There was an increase in the share of all the countries and groups of countries distinguished in Figure 8 in the foreign value added content of Polish exports of food industry products. The most significant growth concerned the share of other countries (up by 2.2 pps), mostly due to rising imports of raw salmon from Norway. The proportion of content imported from Germany went up by 2 pps, whereas that of foreign value added from other EU-15 countries augmented by 1.8 pps (mainly on account of growing imports of live pigs and pigmeat from Denmark). Other countries contributing to greater foreign value added content of Polish food industry exports included the new EU Member States (an increase in the share of those exports by 1.1 pps), East and South-East Asia (up by 1.1 pps, mostly China) and Russia (up by 1.0 pp, mainly as a result of rising imports of energy fuels).

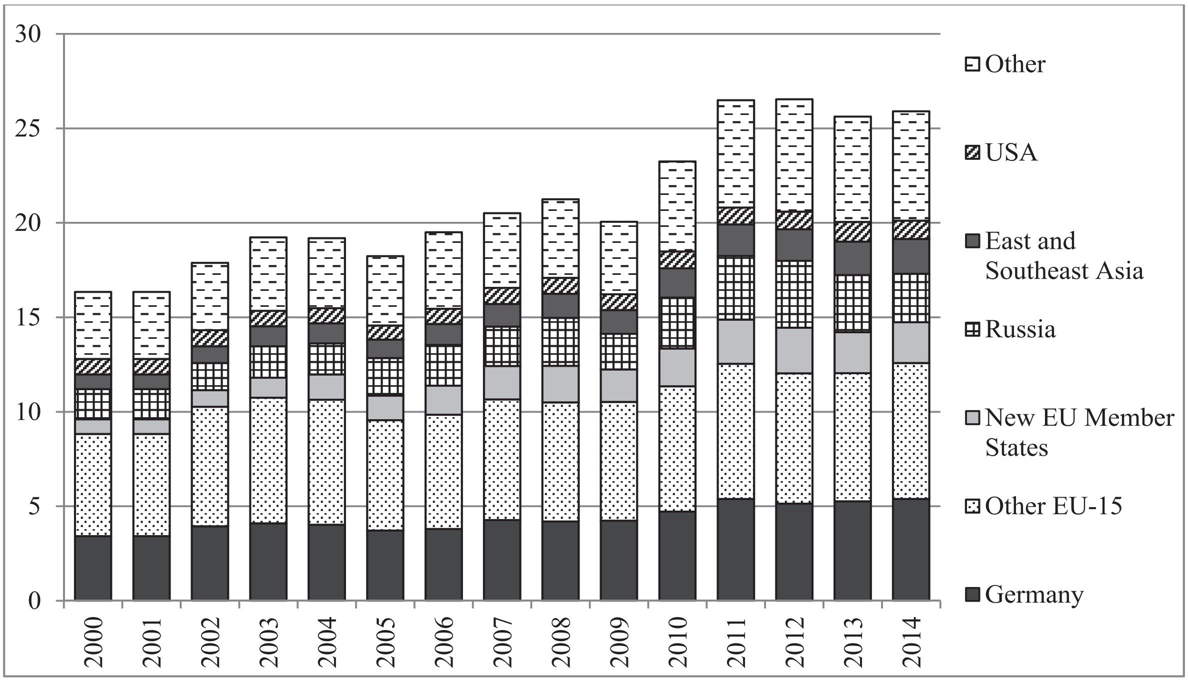


Figure 8: Foreign value added content of Polish food industry exports by country of origin (in % of food industry exports) Source: Own calculations based on WIOD Release 2016.

In 2014, the most foreign value added content of Polish exports of food industry products originated in Germany and other EU-15 countries. The value added created in the countries in question accounted for 5.4% and 7.2%, respectively, of Polish food industry exports. The share of value added from the new EU Member States, Russia as well as from East and South-East Asia was ca. 2% of those exports each, whereas the United States represented 1%. Other countries accounted for nearly 6% of Poland's food industry exports.

CONCLUSIONS

The making available in the 2010s of databases containing world input-output tables (e.g. WIOD) was a significant advancement in research on international trade. It allowed to create a matrix of world value added flows in gross exports, and, as a consequence, to decompose Polish gross exports of food industry products by the origin of the value added content, that is in domestic and foreign inputs.

According to the investigation carried out, in 2000–2014 the share of domestic value added content of Polish gross exports of food industry products dropped by nearly 10 pps. In 2014, slightly more than 74% of those exports was value added created in Poland, whereas foreign value added accounted for the remaining almost 26%. In comparison with other economic sectors, the share of domestic value added content of Polish exports of food industry products was relatively high. In this respect, the figure for Poland was also above the EU average.

Such a situation is beneficial to the Polish economy. In the case of large domestic inputs in Polish exports, the components of value added, i.e. wages, taxes on production and imports less subsidies, and the gross operating surplus, remain in Poland. Furthermore, only domestic value added of an industry, thus domestic value added content of exports, contributes to the overall gross domestic product of the country.

REFERENCES:

1. Ambroziak, Ł. (2015). The Competitive Position of the New Member States in Trade in Food Industry Products. In *Proceedings of the Competitiveness of Agro-Food and Environmental Economy (CAFEE'2015)*. Bucharest: Bucharest Academy of Economic Studies.
2. Leontief, W. (1986). *Input-Output Economics*. New York: Oxford University Press.
3. OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing.
4. OECD (2016). Trade in Value Added Database.
5. Stehrer, R. (2012). *Trade in Value Added and the Value Added in Trade*. wiiw Working Paper, 81.
6. Stehrer, R. (2013). *Accounting Relations in Bilateral Value Added Trade.* WIIW Working Papers, 101.
7. Stehrer, R., Foster, N. & de Vries, G. (2012). *Value added and Factors in Trade: A comprehensive approach*. wiiw Working Paper, 80.
8. Szczepaniak, I. (2017). Krajowe i importowane surowce w produkcji **żywności** w Polsce [The use of domestic and imported raw materials in food production in Poland]. *Przemysł Spożywczy,* 4, 2-5.
9. Szczepaniak, I. ed. (2014). *Assessment of the competitiveness of Polish food producers in the European Union*. "Multi-Annual Programme 2011-2014", No 126.1, Warsaw: IAFE-NRI.
10. Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R. & de Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*, 23, 575–605.
11. Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. & de Vries, G.J. (2016). *An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release*. GGDC research memorandum number 162, University of Groningen.
12. UNCTAD (2013). *World Investment Report*. New York and Geneva.
13. Wiedmann, T., Wilting, H.C., Lenzen, M., Lutter, S. & Palm,V. (2011). Quo Vadis MRIO? Methodological, Data and Institutional Requirements for Multi-Region Input-Output Analysis. *Ecological Economics*, 70(11), 1937-1945.

CHANGES IN THE EXPORT OF POLISH FOOD INDUSTRY PRODUCTS: ON THE ISSUES OF DOMESTIC AND FOREIGN VALUE ADDED TAX

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.020

ŁUKASZ AMBROZIAK (PhD)
Institute of Agricultural and Food Economics - National Research Institute, Poland

KEYWORDS: FOOD INDUSTRY, DOMESTIC VALUE ADDED, FOREIGN VALUE ADDED, EXPORTS, POLAND

SUMMARY

The aim of the paper is to present changes in Polish exports of food industry products in 2000–2014 using trade statistics in value added terms. They allow to decompose gross exports by the origin of the value added content, i.e. domestic and foreign inputs. For this purpose, the World Input-Output Database (WIOD Release 2016) was used to create a matrix of value added flows in the world economy.

According to the investigation carried out, in 2000–2014 the share of domestic value added content of Polish gross exports of food industry products dropped by nearly 10 pps. In 2014, slightly more than 74% of those exports was value added created in Poland, whereas foreign value added accounted for the remaining almost 26%. In comparison with other economic sectors, the share of domestic value added content of Polish exports of food industry products was relatively high. In this respect, the figure for Poland was also above the EU average.

PROFESSIONAL PRACTICE, AS A STAGE OF FORMATION OF THE FUTURE MODERN SPECIALIST

IRMA DIKHAMINJIA
Doctor of Economics,
Associate Professor of Sokhumi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.021

KEYWORDS: INNOVATION METHODS OF TEACHING, PROFESSIONAL PRACTICE, CONTEMPORARY WORKFORCE, CO-OP, INTERNSHIP

INTRODUCTION

With the fast development of technologies, requirements to workforce are constantly changing. Accordingly, requirements of the job market to newly graduates undergo constant transformations. Main goal of the university is to prepare students not only for the existing jobs, but also anticipate expected changes in coming years and adjust teaching philosophy and curricula accordingly. Acquiring new teaching philosophy was not an easy task, in spite of a lot of cooperation with western universities and corresponding trainings. When new teaching methods are introduced which are not gradual transformation of the existing ones, but represent totally different approach, sometimes they deceptively are implemented only formally.One of the main goals of the university is to equip students with the necessary knowledge and skills for their chosen carrier, therefore it is crucial to define necessary skills, to reveal problems in existing teaching methods and structural approaches, and to transform education philosophy of the lecturer accordingly. It is shown how previous teaching methods were adjusted to new challenges and how the role of the lecturer as a central figure of the auditorium changed towards more managerial-like duties. Alongside with the adapted teaching methods, contemporary high education should be enriched with practical experience, that can be best achieved in co-operation with large public organizations and private companies. It should be emphasized that work environment for STEM graduates are among the fastest-changings, therefore the university should not only educate students for current job requirements, but also anticipate expected changes and adjust teaching practices accordingly. By reviewing various literature in this area and considering the authors experience with foreign institutions, the advantages of education enriched with the real-life work experienceis shown. In general, contemporary approaches of education requires to develop general and transfer skills of the students. In addition, by the same approaches, along with the subject knowledge, the student should obtain moral and culture values, ethical decision-making, overcoming stress, communication skills, team-work and emotional intelligence. It means that education should comprise not only a subject knowledge, but also instill conscience. That is the main value which saves the society from the "Machiavellianism" often prevailing in business today.

Today the whole world, not only our society, faces the drastic changes in education field. The whole system of the knowledge is being transformed, and in the states of high technologies, the knowledge is being reorganized and restructured. In our traditional, historically developed system of education (which was established due to being conquered for centuries), there existed a listener (a student) and a lecturer (teacher, professor) in the very sense of these words. In the classroom, in the auditorium, the teacher has a central role, and the listener – passive. The lesson or lecture was noninteractive. Dominant state of the teacher gives bad results on each level of education, due to nonexistent feedback between the lecturer and the student.

Since the managerial activity comprises not only theoretical postulates of management, but its main function is practical implementation of these postulates. Any strategic plan, however well and detailed developed, will stay on paper without proper implementation. Therefore, teaching should be conducted mainly using interactive lectures, business games and case study methods. These approaches will allow to use process of solution of certain problems for gradual learning of theoretical material, which also helps to develop skills and habits for independent working with theoretical information. Supervisor of practical classes should pay attention on the methodology of solution of test problems and cases and usability of these solutions to real-life situations.

Lectures are delivered mainly in view of problem-solving, therefore, to thoroughly understand the lecture content and be an active participant in the discussion, the student has to get to know the literature (at least the reader) given in the syllabus related to the considered topic and to underline crucial postulates and problems to discuss. For the practical coursework it is necessary to read the given literature related to the discussed topic, and to search for other information sources, work with all the searched data, critical analysis of the concepts and statements given on the lecture, and develop one's own position regarding the topic. During seminar it has to be checked how well the student got the materials delivered in the class, or searched independently.

During practical coursework the student should strengthen the obtained knowledge and work out the skills necessary for professional carrier. For this purpose it is important to discuss various problematic case studies defined in the curriculum, also do exercises developed for rational decision-making. Practical work also comprises writing tasks in the form of situation exercises, test questionnaires and colloquium.

Innovation methods of teaching also means independent work of students. According to curriculum this part requires more time with each consequent level of education: for 6 credit course 85 hours in undergraduate level, 100 hours in graduate studies and so on. Itis defined by the curriculum and represents the time necessary for the successful learning of the course – starting with reading the necessary literature, including group work and preparation for mid-term and final exams. Independent work should help the student to develop interest to the books and other information sources, as well as planning and executive habits, which creates basis for stimulating critical thinking, analysis and conclusion-making skills.

Constantly advancing technologies cause frequent changes in the knowledge and skills requirements of graduates of certain professions, especially STEM scientists and engineers working in high-tech companies or research centers. It is difficult to adjust curriculum and keep up-to-date practice or lab materials at the universities, therefore cooperation of universities with the large high-tech companies or public organizations is invaluable. This kind of practices still is not fully developed in post-soviet countries, but some foreign universities offer vast possibilities to their students, especially on master and PhD level. The examples discussed in this chapter mainly consider experience of STEM fields, which have one of the fastest changing work environments.

In USA Universities even freshmen students have possibility to spend two months in summer in private companies at paid internship positions where they mainly assist engineers and researchers. This helps them in a lot of aspects, some of them given below: they see in reality what kind of work is available for their profession in future, so they can decide on early stage of education if they are suit well for this work; they gain real-hands knowledge and experience; they learn work ethics, discipline and teamwork in real situations; experience in the area related for their profession greatly helps in getting a good job after graduation. For master and PhD students there are also cooperation possibilities, so called co-op. In this case the student spends a year or half a year at the company as a junior engineer or scientist, where she is given specific access and tasks. These co-ops usually pay approximately 60% of the salary the student would have gotten after graduation. Such kind of experience is not only the first major step for further carrier development, but also opens new great possibilities: first of all, the graduate student has access to newest instruments and materials used in the field; the second, the student encounters the most important problems of the field which she can use for further scientific research; the third, the student acquires network of contacts in her professional field and in case of good work can have high-level references to use in future job-searching and the fourth, often students showing themselves as high professionals are invited to work in the same company after graduation.

All these above-mentioned things the undergraduate or graduate level students with internships huge advantage over the students who only pursued academic education or during study worked in the field totally different from their profession. No practical or lab work defined by the university curriculum can give such deep experience or access to contemporary knowledge or requirements, as well planned internship or co-op. Therefore, it is important that universities in developing countries offer the same streamlined process for internship and co-op, as it is offered by western universities who developed this practices over several decades. This can be achieved in close collaboration with the large public organizations or private companies, who will also gain significantly.

Since in STEM fields, especially electrical and computer engineering or computer sciences, university curriculum in developing countries are behind by several years, usually companies have difficulties to find suitable applicants for their needs. Survey of the private companies show that usually a company spends substantial human and time resources on specific education of newly hired person. With this kind of collaboration the companies would have opportunities to develop the workforce that would be ready for contemporary requirements, with significantly less expenses.

CONCLUSION

The described approaches have only indicative character and their usage and form could be changed according to the teaching course and chosen teaching philosophy. Naming the teaching method not always describes exactly what lecturer is delivering in reality. The core of each education approach should be preparation of next generation for the real-life and carrier challenges, therefore the curricullum and work of the teacher can be assessed by how it helps the student to develop professional skills, high work culture and ethics, and independent learning and executive skills.

REFERENCES:

1. Justin Grandinetti; The Impact of Undergraduate Education on Workplace Writing; James Madison University, 2015;
2. Gelashvili M., Toria P., Themain aspects of teaching business administration in Georgia., Scientific letters of Academic Society of Michael Baludansky., 2017., N5. pp.40-42.
3. Finkelmeyer, Todd. Campus Connection: Are Colleges failing to Prepare Students for the Workplace?, Madison.com. The Cap Times, Nov. 2012.

PROFESSIONAL PRACTICE, AS A STAGE OF FORMATION OF THE FUTURE MODERN SPECIALIST

IRMA DIKHAMINJIA
Doctor of Economics,
Associate Professor of Sokhumi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.021

KEYWORDS: INNOVATION METHODS OF TEACHING, PROFESSIONAL PRACTICE, CONTEMPORARY WORKFORCE, CO-OP, INTERNSHIP

SUMMARY

In the present paper we tried to discuss teaching methods and practices for successful preparation of students for contemporary carriers. The paper discusses teaching methods and practices for successful preparation of students for contemporary carriers. With the fast development of technologies, requirements to workforce are constantly changing. One of the main goals of the university is to equip students with the necessary knowledge and skills for their chosen carrier, therefore it is crucial to define necessary skills, to reveal problems in existing teaching methods and structural approaches, and to transform education philosophy of the lecturer accordingly. Paper describes how previous teaching methods were adjusted to new challenges and how the role of the lecturer as a central figure of the auditorium changed towards more managerial-like duties.

The paper also considers the well-established experience practices in foreign universities, considering co-operation and internship possibilities, especially in STEM fields. Work environment for STEM graduates are among the fastest-changings, therefore the university should not only educate students for current job requirements, but also anticipate expected changes and adjust teaching practices accordingly. For this purpose it is necessary that university has constant relation with the possible job market in form co-op and internship. By reviewing various literature in this area and the authors experience, the paper shows the advantages of the students who got real-life practices during their education compared to those who were mostly educated theoretically.

ტურიზმი, გლობალიზაცია და მდგრადი განვითარება

მანანა ალადაშვილი
ბიზნეს ადმინისტრირების აკადემიური დოქტორი,
ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.022

საკვანძო სიტყვები: გლობალიზაცია, საერთაშორისო ტურიზმი, ბიზნესი

„საქართველოს ტურიზმის სტრატეგია 2025"–ის მიზანია, ხელი შეუწყოს ტურიზმის მდგრად განვითარებას, მიღებული შემოსავლების გაზრდასა და დარგის მნიშვნელობის ამაღლებას.

ტურიზმის სტრაეტეგის შემუშავების ამოცანაა, რომ საქართველოს მთავრობამ შეიმუშაოს და და განახორციელოს გეგმა, რომელიც მდიდარ ბუნებრივ და კულტურულ რესურსებს მსოფლიო დონის ტურისტულ პროდუქტად და უნიკალური შთაბეჭდილებების მიღების შესაძლებლობად აქცევს, **ეს** მოიზიდავს უფრო მაღალგადახდისუნარიან ტურისტებს ევროკავშირის ქვეყნებიდან, ჩრდილოეთ ამერიკიდან, ახლო აღმოსავლეთიდან და აზიიდან.

ტურიზმის სტრატეგიაში შემუშავებულია მიზნები, სადაც ნაჩვენებია ტურიზმის მნიშვნელობის ზრდისა და ინვესტიციებიდან მაქსიმალური ამონაგების მიღების ძირითადი დამაბრკოლებელი ფაქტორები და შესაძლებლობები, ასევე მათი შესწავლა და ანალიზი. სტრატეგიის ნაწილს წარმოადგენს სამოქმედო გეგმა, რომელიც ასევე განსაზღვრავს სხვადასხვა აქტივობაზე პასუხისმგებელ უწყებებს, განხორციელების ვადებს, მიზნობრივ მაჩვენებლებს, საჭირო დაფინანსების წყაროებსა და შედეგების საზომ ინდიკატორებს.

ტურიზმის სტრატეგიის მიხედვით, 2025 წლისთვის საქართველო ცნობილი იქნება, როგორც მოწინავე, ყველა სეზონის, მაღალი ხარისხის ტურისტული ქვეყანა, გამორჩეული თავისი კულტურული და ბუნებრივი მემკვიდრეობით, მსოფლიო დონის მომსახურებითა და სტუმარმასპინძლობის უძველესი ტრადიციით. ინფრასტრუქტურაში განხორციელებული სტრატეგიული ინვესტიციების, განათლების უზრუნველყოფის, მარკეტინგისა და მსოფლიოს მასშტაბით მაღალგადახდისუნარიანი ტურისტებისათვის უნიკალური ქართული შთაბეჭდილებების შეთავაზების გზით, საქართველო ტურიზმის დარგში არსებული კონკურენციის მოწინავე რიგებში წარმოჩინდება. ვიზიტორების მიერ დახარჯული თანხის გაზრდის შედეგად ტურიზმის წვლილი საქართველოს ეკონომიკის ზრდასა და განვითარებაში მნიშვნელოვნად მოიმატებს. მეტი ყურადღება დაეთმობა ვიზიტორთა ხარისხსა და მრავალფეროვნებას, ვიდრე ვიზიტორთა რაოდენობას.

ტურიზმის ბიზნესის სტრატეგიული დაგეგმვა აგრეთვე ითვალისწინებს საწარმოს საქმიანობის მიმართულებებისა და მიზნების დაზუსტებას, მოქმედების ტაქტიკის, პროცედურებისა და წესების შემუშავებას, რესურსების განაწილებას და საწარმოს სტრუქტურის შეფასებას. მისი გამოყენებით შესაძლებელია საბაზრო კონიუნქტურის ცვლილებებზე რეაგირება და არჩეული კურსისა და ტაქტიკის დაცვა. ტაქტიკა ანუ კონკრეტული მოკლევადიანი სტრატეგია შეთანხმებული უნდა იყოს ტურისტული საწარმოს გრძელვადიან გეგმებთან და კონკრეტულ სიტუაციებთან, ითვალისწინებდეს შიდა და გარე ფაქტორების ცვლილებებს, იყოს საკმაოდ მოქნილი ამ ფაქტორებზე რეაგირებისათვის. სტრატეგიული დაგეგმვა ეფუძნება ბიზნესის უმნიშვნელოვანესი პარამეტრების საწყისი პოზიციებისა და საპროგნოზო მაჩვენებლების ცვლილებების ანალიზს. საწარმოს სტრატეგიას, სტრუქტურას და გარემოს ახასიათებს დინამიკური ურთიერთმოქმედება. საწარმოს სტრუქტურა განისაზღვრება სტრატეგიით, ამიტომ ახალი სტრატეგიის შემთხვევაში საწარმოს სტრუქტურაც ცვლილებებს საჭიროებს. სტრატეგიული გეგმა, ჩვეულებრივ, წლიურ გეგმებში კონკრეტდება, ხოლო მისი რეალიზაცია ითვალისწინებს შერჩეული სტრატეგიისა და მიზნების შესრულების უზრუნველმყოფელი პრაქტიკული მოქმედებებისა და ორგანიზაციული ღონისძიებების განხორციელებას.

სტრატეგიული გეგმის წარმატებული რეალიზაციისთვის საჭიროა, რომ:

- საწარმოს მიზნებს, სტრატეგიებს და გეგმებს იცნობდეს და ათვითცნობიერებდეს მისი ყველა თანამშრომელი;
- საწარმოს თანამშრომლები ჩართულნი იყვნენ სტრატეგიების რეალიზაციაში;
- მოხდეს პერსონალის, მათ შორის მენეჯერების შერჩევა და სწავლება;
- შეიქმნას ეფექტიანი მოტივაციური მექანიზმი, რომელიც უზრუნველყოფს პერსონალის დაინტერესებას დასახული ამოცანების მიღწევაში;
- ჩამოყალიბდეს სამუშაოთა და მიღწეული შედეგების კონტროლის, გაზომვისა და შეფასების სისტემა.

თანამედროვე გლობალიზაციის ეპოქაში განისაზღვრა ტურიზმის განვითარების შემდეგი მიზნები: **მაღალგადახდისუნარიანი ტურისტული ბაზრებიდან საჰაერო მგზავრობის გამარტივება.** ასევე, შიდა სატრანსპორტო ქსელების გაუმჯობესება, ქვეყანაში ვიზიტორთა ნაკადების თავისუფალი გადაადგილების უზრუნველყოფისათვის.

გლობალიზაციის პროცესს ავიაკომპანიის სექტორში ხელს უწყობს ლიბერალიზაცია საჰაერო ტრანსპორტზე, რომელსაც გააჩნია რიგი დადებითი მხარე: გამომუშავდება ევროკავშირის ქვეყნების საჰაერო ტრანსპორტის მომსახურების ერთიანი სტანდარტები, მნიშვნელოვნად მცირდება ხარჯები და, რაც მთავარია, წარმოიქმნება უფრო შორეული და მნიშვნელოვანი მიზნის მიღწევის გარემოება: შეიქმნება ევროპის ერთიანი გადამზიდველი, რომელსაც ექნება უნარი წინ აღუდგეს აშშ–ის და აზიური–წყნარი ოკეანის რეგიონების

მეგაგადამზიდველების ექსპანსიას ევროპულ ბაზარზე [2, გვ. 40].

საერთაშორისო ტურიზმის განვითარებამ გლობალიზაციის ეპოქაში ხელი შეუწყო ავიაკომპანიების სტრატეგიული ალიანსების შექმნას. სარეკლამო ფლაერებმა და სხვა მარკეტინგულმა მექანიზმებმა გააძლიერეს ალიანსების შექმნის გლობალური ტენდენციის ჩამოყალიბება.

გლობალიზაციის პროცესმა ხელი შეუწყო ტრანსპორტის განვითარებას. დღევანდელი სატრანსპორტო სექტორი გამოირჩევა განვითარების მაღალი ტემპებით, რაც საშუალებას აძლევს სატრანსპორტო სფეროში მოქმედ კომპანიებს ეფექტიანად განახორციელონ ტრანსპორტირების ოპერაციები მსოფლიოს მასშტაბით დანიშნულების ნებისმიერ ადგილზე. ამავე დროს, ეფექტიანი სატრანსპორტო სფერო ასევე ნიშნავს, რომ ტურისტული დანიშნულების ადგილზე მიმდინარე რეალური კაპიტალდაბანდებები უფრო ადვილად შეიძლება განხორციელდეს, რადგან ამგვარი სამუშაოებისთვის აუცილებელი მასალები და აღჭურვილობა უფრო ადვილად მოძრაობს დანიშნულების ერთი ადგილიდან მეორემდე.

აღსანიშნავია მსხვილი სატრანსპორტო კვანძების გაჩენა, რაც აადვილებს მოგზაურობას. ეს განსაკუთრებით შეეხება კომბინირებული ტურების მოყვარულებს, სადაც მოგზაურს შეუძლია ერთი სახეობის ტრანსპორტის მეორით შეცვლა, რაც გამოიწვევს მსხვილი გადამზიდავი ჯგუფების გაჩენას, რომლებიც სხვადასხვა ტრანსპორტით სერვისს უზრუნველყოფენ. დღეს ლოგისტიკური კომპანიები აერთიანებენ სხვადასხვა სატრანსპორტო მომსახურებას, რაც საშუალებას აძლევს მოგზაურს, ერთი კომპანიის ფარგლებში მიიღოს სხვადასხვა სახეობის გადაზიდვის სერვისი [2,გვ. 56].

როგორც აღვნიშნეთ, გლობალიზაციის ახალმა შესაძლებლობებმა ხელი შეუწყო ტურიზმის განვითარებას. იგი განსაკუთრებით შეეხო ელექტრონულ ტექნიკას, საკომუნიკაციო და სატრანსპორტო ტექნოლოგიებს. მსოფლიოში მომსახურების მოწოდება კომპიუტერული ინფორმაციით და დაჯავშნის სისტემებით, გახდა უფრო მოქნილი და ეფექტიანი. შემცირდა ხარჯები საჰაერო მოგზაურობაზე და ადვილი ხელმისაწვდომი გახდა საჰაერო მოგზაურობა მსოფლიოს სხვადასხვა მიმართულებით, ტურიზმის ინდუსტრიაში გაუმჯობესდა ინფორმაციის სწრაფი გავრცელების ტექნოლოგია, დაჯავშნის ონლაინ-სისტემების მომსახურების მაღალი ხარისხი, დანიშნულების ადგილის მარკეტინგში ინტერნეტის გამოყენება ტურისტულ ბაზრებზე პირდაპირი გაყიდვების და შეკვეთების მიცემის შესაძლებლობას იძლევა, რაც წარმოშობს ელექტრონულ – ტურისტულ ბაზრებს. ინტერნეტის საშუალებით შესაძლებელია ტურისტული პროდუქტის გაცილებით დაბალ ფასად გლობალურად შეძენა.

აქედან გამომდინარე, მომხმარებლის მოთხოვნა გახდა ორიენტირებული ახალ ტექნოლოგიებსა და ინტერნეტზე. ფაქტია, რომ ინტერნეტის საშუალებით შესაძლებელია დაიჯავშნოს სასტუმრო ოთახი, ბილეთები, ინფორმაცია გასართობი ცენტრების შესახებ, რამაც შეამცირა მგზავრობის შუამავლების ფუნქცია.

სწორედ, გლობალიზაციის პროცესი აისახა ტურიზმის ბიზნესში – „აბრეშუმის გზის" სახით, „აბრეშუმის გზის" საერთაშორისო ტურებმა გაზარდა საქართველოს ცნობადობა. „აბრეშუმის გზის" მარშრუტი ასეთია – ჩინეთი, ყაზახეთი, ყირგიზეთი, რუსეთი, საქართველო, თურქეთი, საბერძნეთი, იტალია. ეს არის მასშტაბური ეკონომიკურ-კულტურული ექსპედიცია, რომლის მიზანია „აბრეშუმის გზის" ქვეყნების ეკონომიკური, საინვესტიციო, ტურისტული, კულტურული და ისტორიული მდგომარეობის გაცნობა. „აბრეშუმის გზის" ტურისტული მარშრუტი ტურისტებს საშუალებას აძლევს ისტორიული გზის გასწვრივ იმოგზაურონ. გაეროს მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის მიერ იმიტირებული პროგრამა 31 ქვეყანას მოიცავს, მათ შორის საქართველოსაც. „აბრეშუმის გზის" ინიციატივასთან დაკავშირებით მიმდინარეობს მუშაობა სამი მიმართულებით: მარკეტინგი, პოპულარიზაცია და ფასილიტაცია. ტურისტულ ბაზრებზე გაჩნდა მოთხოვნა ისეთი ტიპის ტურისტულ პროდუქტზე, რომელიც არა მხოლოდ ერთ ქვეყანაში, არამედ ისტორიული მიმართულების ქვეყნებში ერთდროულად მოგზაურობის საშუალებას იძლევა. [4]

„აბრეშუმის გზის" ფარგლებში საქართველოს ტურისტული პოტენციალი კიდევ უფრო მოიმატებს. ინფრასტრუქტურულად მოეწყობა „აბრეშუმის გზის" გასწვრივ არსებული ტერიტორიები. თუმცა, ამ ყველაფერში მთავარია მოხდეს ინვესტირება.

„აბრეშუმის გზის" აღდგენა საქართველოს მისცემს იმის შესაძლებლობას, რომ დაამყაროს ახალი კავშირები ახლო აღმოსავლეთსა და ევროპასთან, განავითაროს ეკონომიკა და ვაჭრობა, გააუმჯობესოს ქვეყნის საინვესტიციო გარემო და მიიღოს ამით მაქსიმალური სარგებელი.

გლობალიზაციის პროცესის დამახასიათებელი მოვლენაა მდგრადი ტურიზმის განვითარება, რომელიც გულისხმობს ეკოლოგიურ, ეკონომიკურ და სოციალურ მდგრადობას. ტურიზმის ეკოლოგიური მდგრადობა ხელს უწყობს მნიშვნელოვანი ბუნებრივი ტერიტორიების და ფაუნის, ზღვის, ეკოსისტემების, ეროვნული პარკების, ტყეებისა და ნაკრძალების განვითარებას, არქეოლოგიური და ისტორიული ობიექტების აღდგენა-განახლებას, მათ დაფინანსებას, გარემოს დაცვას დაბინძურებისაგან, ხმაურისა და გადატვირთვისაგან. ტურიზმის ეკონომიკური მდგრადობა გულისხმობს მისი და მომიჯნავე დარგებიდან ეკონომიკური შემოსავლების მიღებას, ხოლო სოციალური მდგრადობა გამოიხატება დასაქმების, ხალხთა შორის კულტურათა გაცვლის, საერთაშორისო ტურიზმის განვითარების, რეკრეაციული შესაძლებლობის უზრუნველყოფის და სხვა ფუნქციით.

გლობალიზაციის პროცესი შეეხო დეპრესიული რეგიონების განვითარებასაც. თანამშრომლობისგან ვითარებისაკენ მიმართული საერთაშორისო პროექტების ტიმულირებას უწევენ ტურისტულ დივერსიფიცირებულ პროდუქტს, ქმნიან მასშტაბების ეფექტს ეკონომიკაში, პოპულარიზაციას უკეთებენ კონკრეტულ რეგიონს მათი ტურისტულ ადგილად აღიარების გზით. [3, გვ.15]

ყოველივე ზემოთქმულიდან შეიძლება დავასკვნათ, რომ:

• გლობალიზაციამ შეცვალა რა სოციალური და ეკონომიკური ცხოვრების პირობები მსოფლიო მასშტაბით, მოიტანა ახალი რეალობები ტურიზმისა და სტუმარმასპინძლობის სფეროში სახელმწიფო პოლიტიკის განმახორციელებელებისათვის. გაჩნდა ტურიზმის სფეროში სხვადასხვა ქვეყნის ურთიერთთანამშრომლობის საფუძველი და შესაძლებლობა. საერთაშორისო ტურიზმი მრავალი ქვეყნისათვის ეკონომიკის აღორძინებისა და განვითარების უმნიშვნელოვანეს ფაქტორად იქცა;

• თანამედროვე მოთხოვნა საერთაშორისო სამოგზაურო ბაზარზე ხასიათდება ინფორმირებული და გათვითცნობიერებული მომხმარებლით, რომელიც მოგზაურობის დროს იყენებს სხვადასხვა ტიპის სატრანსპორტო საშუალებებს, მოგზაურობს სხვადასხვა ტიპის მოთხოვნების დაკმაყოფილების მიზნით, გარდა ამისა, აცნობიერებს გარემოსდაცვით ღირებულებებს და პატივს სცემს ადგილობრივ კულტურას;

• ამავე დროს, საერთაშორისო სამოგზაურო ბაზარზე თანამედროვე პირობებში მიწოდების მხრიდან გამოდიან მდგრადობის პრინციპით მომუშავე მეწარმეები, რომლებიც ცდილობენ შემოიტანონ თავიანთ საწარმოო ოპერაციებში გარემოსდაცვითი პრაქტიკა და ჩართონ წარმოების პროცესში ადგილობრივი მოსახლეობა, გაითვალისწინონ წარმოების სოციალური და კულტურული პირობები;

• თანამედროვე საინფორმაციო ტექნოლოგიები საშუალებას აძლევს ბაზარზე მოქმედ კომპანიებს, გააფართოვონ ბაზრის გეოგრაფიული არეალი, მოძებნონ მომხმარებელი სხვადასხვა სოციალურ სეგმენტში და განახორციელონ ფართომასშტაბიანი სარეკლამო კამპანია და ა.შ.;

• თანამედროვე ტრანსპორტის განვითარება ახალ რეალიებს ქმნის საერთაშორისო ტურისტული ბაზრებისათვის, იქმნება ერთიანი გადამზიდავი სისტემები, რომლებიც აწესებენ სატარიფო პოლიტიკას;

• იზრდება მთავრობის როლი საერთაშორისო ტურიზმის ბაზარზე. მთავრობა ადგენს ერთიან სტანდარტებს და მოგზაურობის უსაფრთხოების ნორმებს, ხელს უწყობს ტურიზმის მდგრად და დეპრესიული რეგიონების განვითარებას.

მიუხედავად გლობალიზაციის უდიდესი ზოგადსაკაცობრიო მოვლენისა, მას გააჩნია რიგი უარყოფითი მოვლენებიც, კერძოდ:

ეკოლოგიური: ოზონის ხვრელი, სათბურის ეფექტი (გლობალური დათბობა), ტყეების გაჩეხვა, გარემოს დაბინძურება: ატმოსფეროს, მსოფლიო ოკეანის წყლების, საკვები პროდუქტების; სტიქიური კატასტროფები: ტაიფუნები, ცუნამი, ქარიშხლები, მიწისძვრები, წყალდიდობები, გვალვა; გარემოში მომხდარი ცვლილებები, რომლებიც დაკავშირებულია კოსმოსისა და მსოფლიოს ოკეანის ათვისებასთან.

ეკონომიკური: სასურსათო პრობლემა, ჩამორჩენილობის პრობლემა, ეკონომიკური ზრდის ზღვარის პრობლემა, რესურსების ამოწურვის პრობლემა, ეკონომიკური გლობალიზმი. სოციალური: დემოგრაფიული პრობლემა, ჯანმრთელობის დაცვის პრობლემა (საშიში დაავადებების შიდსის, გრიპის, კიბოს და სხვ. გავრცელელება), განათლების პრობლემა, ეთნიკური და კონფესიათაშორისი კონფლიქტები.

სულიერი: „მასობრივი კულტურის" დეგრადაცია, მორალური და ზნეობრივი ღირებულებების დევალვაცია, აგრესიისა და ნერვულ-ფსიქიკური დაავადებების ზრდა მ.შ. მასობრივი კომპიუტერიზაციის გამო, მეცნიერთა პასუხისმგებლობის პრობლემა საკუთარი აღმოჩენებისა და კვლევების გამო.

სწორედ, ტურიზმის ბიზნესი ყველაზე უფრო სენსიტიურია ამ პროცესებისადმი, ამიტომ მომავალი სტრატეგიის დაგეგმვისას გლობალიზაციის ეპოქაში გათვალისწინებული უნდა იქნეს აღნიშნული ფაქტორები. გლობალიზაციის გაღრმავებასთან ერთად საქართველო სულ უფრო მაღალი ხარისხით ჩაერთვება მსოფლიო ეკონომიკაში**, რაც განსაკუთრებით აისახება ტურიზმის ბიზნესის განვითარებაზე.**

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. შენგელია თ., გლობალიზაცია და თანამედროვე ბიზნესის გარემო საქართველოში – ივ. ჯავახიშვილის სახ. თსუ საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია „გლობალიზაცია საერთაშორისო ბიზნესის თანამედროვე პრობლემები და განვითარების პერსპექტივები"თბ., 2012.
2. კანდელაკი ზ., საჰაერო ტრანსპორტის კომერციული ექსპლუატაცია, თბ., 2009
3. Iris Mihailovic - University od Dubrovnik, Department of Economics and Business Economics, Croatia – European scientific Journal, August 2014.
4. UNWTO Touriam Higlights 2015 edition .
5. WTTC Travel and Tourism. World economic impact 2015
6. Петрасов И., Концепция устойчивого развития применительно к мировому туризму (www.geopub.narod.ru).
7. Назачук А. В., Этика глобализирующегося общества (www.ihtik.lib.ru).
8. Покровский Я. Е., Транзит российских ценностей: нереализованная альтернатива, аномия, глобализация. 2000 (www.i-u.ru/biblio/archive/novikova_soc/soc_nov22.aspx).

TOURISM, GLOBALIZATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

MANANA ALADASHVILI
Doctor of business administration,
Associated Professor of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.022

KEYWORDS: TOURISM, GLOBALISATION, SUSTAINABLE DEVELOPMENT

SUMMARY

In contemporary terms, tourism is a highly complex, multifunctional, multidimensional, and dynamic category of national and international significance. Therefore, it is necessary to primarily consider and analyse the very concept of tourists and tourism; its essence, structure, types and forms in which it primarily exists as a social, cultural and economic phenomenon, as a practice and a science. Globalisation is a relatively new concept in economics, and it refers to the opening of individual national economies to the world economy, with mutual strong co-operation with as few legal barriers as possible. Sustainable development is also a recent economic concept, and it refers to the adjustment of economic development of a certain country to its natural resources, but also the resources of other countries that the respective country uses for its economic activities. The abovementioned differences in the outlook on tourism, globalisation and sustainable development indicate that tourism is a very heterogeneous social phenomenon, and that different approaches and conclusions arise from these differences. Such activity has prompted the need for better linking of economic and political systems of different countries. It is indubitable that the boost of contemporary globalisation is related to economic growth and depletion of natural resources at the global level. This indicates that the globalisation process in terms of energy and environmental constraints could have a self-annihilating character. Simultaneous effects of tourism, globalisation process and sustainable development will significantly affect future development of overall economic and social changes worldwide.

SECURITY ISSUES IN WIRELESS NETWORKS

IOSEB KARTVELISHVILI
Professor, European University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.023

TEA TODUA
Professor, European University, Georgia

KEYWORDS: WIRELESS NETWORKS SECURITY, DOS ATTACK, UNAUTHORISED ACCESS POINT, MAN IN THE MIDDLE ATTACK

In the last period of time, the security in wireless networks and the quality of this service, became very important and it is a subject of active researches. Communication signals which is extended in some environment can be received by someone else also. Companies and individual users must recognize potentially existing problems and try to prevent it.

Every system which needs to secure has some deficiencies in it. These deficiencies or part of them can be used by attacker. Subsequently, for providing security of the system it is important to consider all possible threats and attacks which can be performed against the system. Security mechanisms must provide system security by considering of given threats, attacks and deficiencies.

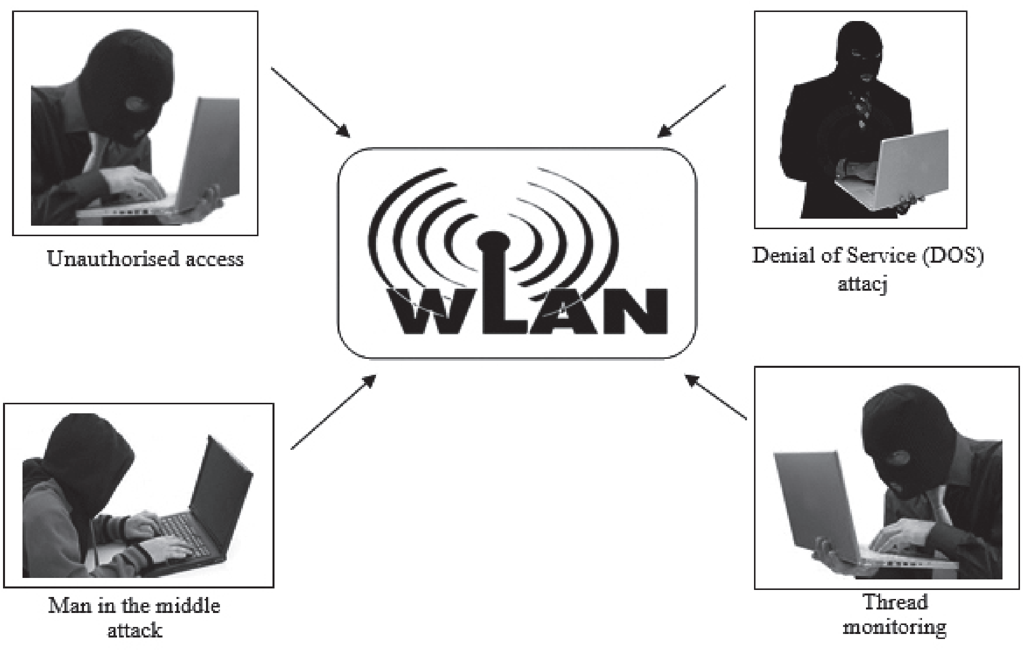
On the pic. 1 the most common forms of threats related to wireless networks are shown.

As a result of attack, hackers can perform unauthorized access inside the network system. They also can cause failures in a network systems working and catch the company's information. Attack is an attempt to ignore of computer security control mechanisms. After attack data can be changed, stolen and abolished. Examples of attack are data stealing from transferring environment and devices, gaining of unauthorized privileges, entering of false data, information modification, etc.

Experienced hacker or snooper easily can find unsecure packets of wireless network and open data inside it. For example, snoopers which are in the building, remote from wireless network several 100-th meters, can receive the information about all transactions performed in this network. The main threat is that as a result of an attack, someone can obtain such important information as user names and passwords, credit card numbers, etc.

To solve the problem it is necessary to encript the information which is transfering among wireless devices and base stations. During the encription process, bytes the data are exchanged by using of secret key. By using of effective mechanisms encryption can increase data security level.

Unfortunately, most of companies are using default configuration of base stations. This configuration can not ensure desired security. Windows operating system gives possibility to connect easily to the wireless network. When a notebook connects to the wireless local network, its owner can get access to any other notebook in this network. If the personal firewall is not used, everyone can get information from this notebook's hard disk.



Pic. 1. Different forms of threats which are related to using of wireless network

Very often when in the access points security mechanisms are activated, existence of unauthorized access point can be threat. Some personnel can obtain access point, not consider network security standards and set it in his/her office. Hacker can place access point in the building, intentionally connect access point to the corporative network.

In the unauthorized access point, as a rule, the encryption system is not activated. Proceeding from this, it is "open door" for everyone who has a desire to access to corporate network. Because of this, companies must always check existence of unauthorized access points.

In order to prevent unauthorized access in the wireless network, autentification is used. Autentification is performed among network devices and access points. In the wireless network must be used methods, by using which base station is informed about network device identity and viceversa. It is necessary in order to make connection among legitimate base stations and devices. Besides this, autentification procedure must be performed on the access points. By using this procedure existence of unauthorised access points in the network can be avoid.

By using of autentification and encription mechanisms, security of wireless network will be increased, though experienced hackers can always find the weak sides. Most dangerous is man-in-the-middle attack. The hacker places fake device among legitimate users and wireless network. When the standard man-in-the middle attack is performed the Address Resolution Protocol is used (ARP). The hacker who has necessary programming tools, can make control over wireless network by using the ARP. ARP allows to perform main procedure, for this it is sending request to network interface card in order to reveal physical adress of card. It is the same as MAC (Media Access Control) address. This address assigned to card from its producer and it is unique. Proceeding from this, transferring network interface card must know MAC address. This card recognizes and reacts only to MAC address.

Applied programs, which are necessary to transfer data must have receiver's IP (Internet Protocol) address. Network interface card uses ARP protocol for revealing proper physical address. Network interface card receives necessary address, sends ARP packets. From this packets it is possible to know the IP address of receiver's network interface card. Every station must return packet of answer by using of ARP protocol. It contains MAC and IP address. Sender-station will include MAC address in the transferring frame as a receiver's address. Corresponding MAC and IP address are saved during periods of time. Saving will performed till the period while station will receive another ARP answer from the station which has this IP address.

Some problems can be arisen because of the using of ARP protocol. In most cases it is spoofing. Hacker can send fictitious ARP-answer by using medium devices. This ARP-answer consists of IP address of legitimate network device and MAC address of medium device. By using this operation, hacker sends wrong information to the station. All stations of legitimate network automatically updates its ARP tables. In this tables wrong data will be entered. As a result stations begin sending packets to the medium devices, instead of to legitimated access point. This is so called Man-in-the-middle attack. Hacker can get passwords, important data and can interract to the corporate servers as an legitimate user.

In order to avoid attacks ARP providers offer secure ARP. Such improved ARP creates special protected tunnel among all users and access points. This tunnel ignores all the ARP-answers which are not related to the users on the other side of tunnel. Only legitimate ARP-answers will serve to ARP tables updating process. Stations which uses SARP protocols are not inclined to spoofing.

For application of SARP protocol it is necessary to install special software on all the user devices. Using the SARP gives possibility to avoid man-in-the-middle attack.

As a result of Denial of Service (DoS) attack, wireless network will be useless or its working will be blocked. It causes serious financial loss for companies.

One of the types of DoS attack is brute-force attack. All the recources of the network are activated during sending information packets. As a result network stops working.

Stopping work of the wireless network is possible by using the powerful radiosignals, which can mute other signals. Access points and radio boards will be useless.

Some security mechanisms can help to perform DoS attack. For example, Wi-Fi Protected Access (WPA) mechanism can cause Denial of Service (DoS) attack. User of WPA network uses mathematical algorithms for authentification. If some user is trying to gain access to this network and sends two packets of unauthorised data during one second, WPA assumes that it is an attack and stops working of a network.

To avoid the DoS attack it is necessary to develop strong security rules, for example, setting and updating of firewall system, permanent updating antivirus systems, using the passwords with many symbols, etc.

It is possible to protect wireless network from radiosignals. There are several recommendations for decreasing radiosignals flow in the building:

- if buiding's inside walls have metallic surface it is desired to ground it.
- it is preferable to set up thermoisolation windows and cover them by metallic surface.
- building walls must be covered with metallic mixture paint outside and inside
- transmitter power must be regulated in such way that signal leakage can be excluded, or its level must be decreased to that value, which is necessary to easily reveal a hacker.

REFERENCES:

1. O. Shonia, G. Nareshelashvili, I. Kartvelishvili. Security of Wireless Networks. Georgian Technical University. Tbilisi, 2009.
2. M. Merritt, D. Pollino. Security of Wireless Networks. Moscow, 2004.

SECURITY ISSUES IN WIRELESS NETWORKS

IOSEB KARTVELISHVILI
Professor, European University, Georgia

TEA TODUA
Professor, European University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.023

KEYWORDS: WIRELESS NETWORKS SECURITY, DOS ATTACK, UNAUTHORISED ACCESS POINT, MAN IN THE MIDDLE ATTACK

SUMMARY

In the last period of time, security in wireless networks and quality of service, became very important and it is a subject of active researches. Communication signals which are extended in some environment can be received by someone else. Companies and individual users must recognize potentially existing problems and try to prevent them.

Every system which needs to secure has some deficiencies in it. These deficiencies or part of them can be used by attacker. Subsequently, for providing security of the system it is important to consider all possible threats and attacks which can be performed against the system. Security mechanisms must provide system security by considering the given threats, attacks and deficiencies.

In this article questions of security of wireless networks are discussed, it analyzes possible threats and the appropriate mechanisms of protection. The most common forms of threats of wireless networks (non-authorised access, Denial of service, DoS and man-in-the-middle attacks) are described by its own properties and are given recommendations for security issue.

სატრანსპორტო კომპანიების ანტიკრიზისული მართვის ეფექტიანობისა და პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების მიმართულებათა მათემატიკური მოდელის დამუშავება და შეფასება

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.024

დარეჯან ბიწაძე
მათემატიკის აკადემიური დოქტორი, ევროპის უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო

ია გოდერძიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, ევროპის უნივერსიტეტის ასისტენტ პროფესორი, საქათველო

საკვანძო სიტყვები: ანტიკრიზისული მართვა, სატრანსპორტო კომპანია, მათემატიკური მოდელი

ანტიკრიზისული მართვა არის ის ძირითადი მექანიზმი და მართვის კომპლექსური სისტემა, რომელიც თანამედროვე მენეჯმენტის მთელი პოტენციალის გამოყენებით, საშუალებას იძლევა თავიდან იქნას აცილებული დროებითი სირთულეები, შენარჩუნდეს და განმტკიცდეს საწარმოს საბაზრო პოზიციები ძირითადად საკუთარ რესურსებზე დაყრდნობით ანტიკრიზისული მართვა აუცილებლად გულისხმობს კრიზისის წინასწარ განჭვრეტას, მისი სიმპტომების ანალიზს, უარყოფითი შედეგების შემცირების ღონისძიებებს და ადგენს ფაქტორებს შემდგომი განვითარებისათვის. 90–იანი წლების მეორე ნახევარში სიტუაციამ დაამტკიცა, რომ საწარმოების წარუმატებლობის გადალახვა შეიძლება მხოლოდ მისი მოდერნიზაციის, რეკონსტრუქციის, წარმოების ტექნოლოგიისა და ორგანიზაციის, საწარმოო — ფინანსური მართვის ხარისხის გარდაქმნის მეშვეობით.

საქართველოში მიმდინარე სოციალურ–ეკონომიკური რეფორმების გარკვეული წარმატების მიუხედავად, ეკონომიკაში შექმნილი მდგომარეობა კვლავ მძიმეა. როგორც ირკვევა ქვეყანაში გაიზარდა წარუმატებელი საწარმოების რიცხვი, ეკონომიკურად არასტაბილურ გარემოში მათი უმეტესობა გაკოტრების და ლიკვიდაციის საშიშროების წინაშე აღმოჩნდა.

საწარმოო და სამეურნეო სისტემაში სტაგნაციისა და რღვევის პროცესი კვლავ გრძელდება, ტექნიკური პროგრესი, ინოვაციური პროცესები შეჩერებულია, მაღალია უმუშევრობის დონე, არ არის საწარმოო პოტენციალის ამაღლებისათვის საკმარისი ფინანსური რესურსები. მიუხედავად საწარმოთა მართვისა და ბაზრის კვლევის საზღვარგარეთული გამოცდილების გაზიარების მცდელობისა, საქართველოს უმეტეს საწარმოებში ჯერ კიდევ საკმაოდ დაბალია მენეჯმენტის და მარკეტინგის პროგრესული მეთოდების გამოყენების დონე. ადგილობრივი საწარმოები არაეფექტურად იმართებიან, არაა საწარმოთა მართვის ხარჯები შემცირებული და დასახვეწია მართვის სტრუქტურები. რის გამოც საწარმოთა უმეტესი ნაწილი კრიზისულ ვითარებაშია ჩავარდნილი და საჭიროებს ანტიკრიზისული მართვის თანამედროვე თეორიულ–პრაქტიკული მიმართულებების განხორციელებას. საწარმოთა მართვის ხარჯების მინიმიზაცია ხელს შეუწყობს ამ საწარმოთა ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას. საჭიროა მარკეტინგული სამსახურების მიერ შესწავლილ იქნეს სარეალიზაციო ბაზრები, რომელიც ხელს შეუწყობს ალტერნატიული საზღვარგარეთული პროდუქციის ნაცვლად ჩვენი პროდუქციის დამკვიდრებას ბაზრებზე და მისი გასაღების დონის ზრდას. ანტიკრიზისულ მართვაში ერთ–ერთი უმნიშვნელოვანესი ვექტორი არის ფირმის სწორი მენეჯმენტი, ფირმის შიდა ფაქტორებზე ოპერატიული ზემოქმედება. გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ უმეტეს შემთხვევაში, კომპანიები კოტრდებიან კრიზისული სიტუაციისადმი მოუმზადებლობის გამო. კრიზისი ეს სოციალურ–ეკონომიკურ სისტემაში (ორგანიზაციაში) წინააღმდეგობების მეტისმეტი გამწვავებაა, რომელიც საფრთხეს უქმნის მის სიცოცხლისუნარიანობას გარემომცველ საწარმოში. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით, საწარმოთა რაოდენობა, რომლებმაც საანგარიშო წელი დაამთავრეს ზარალით 2007–2009 წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა. კერძოდ, 2007 წელს აღნიშნულ საწარმოთა რაოდენობა, შეადგენდა — 3700, 2008 წელს — 4166, ხოლო 2009 წელს ასეთი საწარმოების რაოდენობა 5493–მდე გაიზარდა. მათ შორის დიდი წილი მოდის ისეთი დარგების საწარმოებზე, როგორებიცაა სოფლის მეურნეობა, გადამამუშავებელი მრეწველობა, ვაჭრობა, ოპერაციები უძრავი ქონებით. ეს მაჩვენებლები, ცხადია, ბიზნეს სტატისტიკის კვლევის მეთოდოლოგიის მიხედვით, არ იძლევა რეალურ სურათს საწარმოთა ეფექტიანობის შესახებ, თუმცა მაინც უნდა აღინიშნოს რომ ქვეყანაში საწარმოთა დიდი ნაწილი ვერ ახერხებს მოგების გენერირებას და შესაბამისად მათი განვითარების შესაძლებლობაც დაბალია. გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში კრიზისული სიტუაციების გაჩენა გარდაუვალია, როგორც ეკონომიკისათვის მთლიანად, ისე ცალკეული საწარმოებისათვის, ამიტომ აუცილებელია საწარმოს შემუშავებული ჰქონდეს ანტიკრიზისული გეგმა. ეს მნიშვნელოვნად ამცირებს კომპანიისათვის დანაკარგების მიღების საფრთხეს და მოცულობას.

ფირმაში კრიზისის ეტაპის გავლა და სტაბილურობის მიღწევა შეიძლება რამოდენიმე საშუალებით: მათ შორის ერთ–ერთი არის ინოვაციების დანერგვა. ასევე საწარმოთა რესტრუქტურიზაცია, პრივატიზაციის პროცესის დაჩქარება, გაკოტრების მექანიზმების ამუშავება და ინვესტიციების მოზიდვა, წარმოადგენს უალტერნატივო წყაროს საწარმოთა ფუნქციონირების დასაბუთებულობის ნაწილში, რამდენადაც

დადგენილი პრაქტიკით ხშირად საწარმოთა დავალიანების წარმოშობის მიზეზად საწარმოთა სუსტი მენეჯმენტი სახელდება.

ანტიკრიზისული მართვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი რესურსი არის ინვესტიციები, ანუ მოგების მიღების მიზნით კონკრეტულ საქმეში განხორციელებული დაბანდებები. კრიზისის პირობებში ფირმას ინვესტიციების შიდა წყაროები ამოწურული აქვს.

საქართველოს ჩართვა ევროპის სავაჭრო-ეკონომიკურ სივრცეში, ხელს შეუწყობს სოფლის მეურნეობის, მრეწველობის რიგი დარგების კონკურენტუნარიანობის ზრდას მსოფლიო ბაზარზე. საქართველოსათვის მნიშვნელოვანია ექპორტის დივერსიფიკაცია, რათა ჩვენი პროდუქცია გახდეს უფრო მეტად კონკურენტუნარიანი როგორც ადგილობრივ ისე მსოფლიო ბაზარზე ამ მიმართულებით.

საქართველოს ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე, უჩნდება რეალური შანსი გაატაროს და გადაამუშაოს დამატებითი ტვირთნაკადები სატრანსპორტო დარგის თითქმის ყველა მიმართულებით, რაც საგრძნობლად გაზრდის ქვეყნის შემოსავლებს, შექმნის მეტ სამუშაო ადგილს, ხელს შეუწყობს წარმოებისა და ვაჭრობის განვითარებას. სატრანზიტო ტვირთების ტრანსპორტირებით შესაძლებელი ხდება სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების მნიშვნელოვანი ზრდა. გადაზიდვები კვლავაც რჩება ქვეყანაში საინვესტიციო საქონლის შემოტანის ერთ-ერთ მთავარ წყაროდ. სატრანზიტო ბაზარზე კომპანიების წარმატებული საქმიანობა დიდად არის დამოკიდებული გადამუშავებული და გადაზიდული ტვირთების რაოდენობის გაზრდაზე.

უდავოა, რომ თანამედროვე მეცნიერების მრავალი დარგის ინტენსიური განვითარება არსებითადაა დაკავშირებული გამოკვლევებში მათემატიკური მეთოდების გამოყენებასთან. მათემატიკური აპარატის გამოყენებით რეალური ობიექტების შესწავლა ეფუძნება მის ფარმალიზებულ აღწერას – მათემატიკურ მოდელს, რომელშიც, აღწერის სიზუსტიდან გამომდინარე, უნდა აისახოს ობიექტის მახასიათებელი ყველა ძირითადი თვისება. განსაკუთრებით საინტერესო და მნიშვნელოვანია მათემატიკური მეთოდების გამოყენება ეკონომიკური ამოცანების შესწავლისას, რაც წარმოადგენს მათემატიკური და ეკონომიკური მეცნიერებების ერთობლივი კვლევის აქტუალურ მიმართულებას.

ბუნებაში გვხვდება როგორც ერთმანეთზე დამოკიდებული, ისე ერთმანეთისაგან დამოუკიდებელი მოვლენები და პროცესები. სიდიდეთა შორის დამოკიდებულება ორ კატეგორიად ყოფენ – პირველი ფუნქციური დამოკიდებულება, როდესაც ერთი სიდიდის ცვლილება იწვევს მეორის ზუსტად დადგენილ ცვლილებას – ეს ფუნქციური დამოკიდებულება შეიძლება მოცემულ იქნას ფორმულით, ცხრილის ან გრაფიკის სახით. გარდა ფუნქციური დამოკიდებულებისა, არსებობს ე.წ. სტოქასტიკური დამოკიდებულება – მას ხშირად ალბათურ დამოკიდებულებასაც უწოდებენ. ეს დამოკიდებულება ნაკლებად ხისტია, რაც ნიშნავს, რომ ერთი სიდიდის მნიშვნელობის მოცემა არ გვაძლევს საშუალებას მივუთითოთ მეორე სიდიდის ზუსტი მნიშვნელობა.

სტოქასტიკური დამოკიდებულება ორ სიდიდეს შორის აღიწერება ერთობლივი განაწილების ფუნქციით ან, უფრო ხშირად, მოხერხებულია დავუშვათ, რომ მათ შორის არსებობს რაიმე დამოკიდებულება და შემდგომ, დაკვირვებათა საშუალებით დავადგინოთ ჭეშმარიტია თუ არა ჩვენი დაშვება.

კორელაცია გარკვეულ ობიექტებს შორის კავშირს, დამოკიდებულებას ახასიათებს, ხოლო სტატისტიკური კორელაცია ისეთ დამოკიდებულებებსაც ახასიათებს, რომლებიც გარკვეულ შემთხვევით ფაქტორებსაც უკავშირდება.

სატრანსპორტო დერეფნის ეფექტიანობის განმაპირობებელი უმთავრესი კომპონენტია ტვირთნაკადების მოცულობები, რომელთა მოზიდვა და დერეფანში სტაბილურად დამკვიდრება ქვეყნის ფარგლებს შიგნით და გარეთ არსებულ მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული და ცვალებად ხასიათს ატარებს. იმის დასადგენად თუ რომელი ფაქტორები იმყოფებიან მჭიდრო კავშირში გადაზიდული ტვირთებისა და შემოსავლების ცვლილების დინამიკაზე, მათ შორის კავშირ-ურთიერთობის განსაზღვრისათვის ჩვენ გამოვიყენეთ კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი, მის საფუძველზე ვაჩვენეთ კავშირის ფორმები და რაოდენობრივ დახასიათება მრავალფაქტორიანი რეგრესიის მოდელის გამოყენებითა და კავშირის სიმჭიდროვის ხარისხის მაჩვენებელთა დახმარებით.

კორელაციურ-რეგრესიული ანალიზის მეთოდი გულისხმობს კავშირის ადეკვატური ამსახველი მოდელის აგებას და მისი საშუალებით მიზეზ-შედეგობრივი კავშირის რაოდენობრივი თანაფარდობის გაანგარიშებას. ანალიზის ჩასატარებლად მოვიძიეთ სტატისტიკური მასალები 10 წელზე. ფაქტორების მიხედვით.

გაანგარიშებული კორელაციის კოეფიციენტებიდან ჩვენს შემთხვევაში შევარჩიეთ გადაზიდული ტვირთების შემოსავლებზე მოქმედი ფაქტორები, ათი წლის მონაცემების მიხედვით.

გადაზიდული ტვირთების შემოსავლებზე მოქმედი შერჩეული ფაქტორები

№	ფაქტორები
1	საავტომობილო ტრანსპორტით გადატანილი ტონა ტვირთის საშუალო მანძილი (კმ)
2	მთლიანი შიდა პროდუქტი (მლნ.ლ)
3	მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულზე (მიმდ. ფას) ლარი
4	მთლიანი ეროვნული შემოსავალი (მილიონი ლარი)
5	საშ. თვიური ნომინალი ხელფასი (ლარი)
6	მოსახლეობის რიცხოვნობა 1 იანვრისათვის (ათასი კაცი)
7	რესურსები ტრანსპორტში (მიმდინარე ფასი ლ.)
8	ძირითადი აქტივები ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაში (მლნ. ლარი)
9	ექსპორტი (ათასი აშშ დოლარი)
10	იმპორტი (ათასი აშშ დოლარი)

შემოსავლების რაოდენობის მოდელი საშუალებას გვაძლევს დავასკვნათ, რომ სატრანზიტო გადაზიდვებში შემოსავლების რაოდენობაზე დადებით გავლენას ახდენს: X2; X5; X8 ფაქტორი. აქედან ყველაზე მეტ გავლენას ახდენს X8 ფაქტორი – ძირითადი აქტივები ტრანსპორტსა

და კავშირგაბმულობაში,რომლის ერთი მილიონი ლარით ზრდა, შემოსავლების რაოდენობას მკვეთრად გაზრდის. აღსანიშნავია X2 ფაქტორი — მთლიანი შიდა პროდუქტის მაჩვენებელი, რომლის 1მლნ-ით ზრდა გადაზიდვებიდან შემოსავლებს გაზრდის. რაც შეეხება X3, X4, X6, უარყოფით მაკროეკონომიკურ პარამეტრებს მიუთითებს ქვეყანაში მძიმე სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

გადაზიდული ტვირთების რაოდენობაზე მოქმედი ფაქტორებიდან შევარჩიეთ ათი ფაქტორი.

გადაზიდული ტვირთების რაოდენობაზე მოქმედი შერჩეული ფაქტორები

№	ფაქტორები
1	საავტომობილო ტრანსპორტის ტვირთბრუნვა (მლნ.ტ.კმ)
2	მგზავრთბრუნვა (მლნ. მგზ. კმ)
3	მთლიანი შიდა პროდუქტი (მლნ. ლ.)
4	მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულზე (მიმდ. ფას) ლარი
5	მთლიანი ეროვნული შემოსავალი (მილიონი ლარი)
6	საშ. თვიური ნომინალი ხელფასი (ლარი)
7	რესურსები ტრანსპორტში (მიმდინარე ფას. ლარი)
8	დასაქმებულთა საშ. წლიური რიცხოვნობა ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობაში (ათასი კაცი)
9	დამატებული ღირებულების მოცულობა ტრანსპორტსა და კავშირგაბმულობის სფეროში (მლნ. ლ)
10	იმპორტი (ათასი აშშ დოლარი)

გადაზიდული ტვირთების რაოდენობის მოდელი საშუალებას გვაძლევს დავასკვნათ, რომ საავტომობილო ტრანსპორტის მიერ გადაზიდული ტვირთების მოცულობაზე დადებით გავლენას ახდენს: x_1, x_3 და x_8 ფაქტორი. ყველაზე მეტ გავლენას ახდენს საავტომობილო ტრანსპორტის ტვირთბრუნვა, რომლის გაზრდა გადაზიდული ტვირთების რაოდენობას გაზრდის 118 ათასი ტონით. აღსანიშნავია აგრეთვე x_3- ფაქტორი – მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობის ზრდა, რომლის ერთი მილიონი ლარით გაზრდა, გადაზიდული ტვირთების რაოდენობას მკვეთრად გაზრდის. ხოლო რაც შეეხება დანარჩენი ფაქტორების უარყოფითი მაჩვენებლებს, ისინი ასახავენ ქვეყანაში არსებულ ეკონომიკურ მდგომარეობას.

ამ ორი მიზნის ფუნქციის ანალიზმა საშუალება მოგვცა დავასკვნათ, რომ სატრანზიტო გადამზიდავმა კომპანიებმა კრიზისის თავიდან აცილებისა და კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ ის ფაქტორები, რომლებიც ხელს შეუწყობს გადაზიდვების მოცულობის და შემოსავლების ზრდას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ფეტელავა სლავა (2007), კონკურენციის თეორია და ანტიმონოპოლიური რეგულირება საქართველოში, თბილისი.
2. გ.ტყეშელაშვილი გ., მებონია ა. (2014), ეკონომიკური სუბიექტები საქართველოს ტრანსპორტში და მათი ეფექტიანობის ამაღლების გზები. ჟ. სოციალური ეკონომიკა, 2014 წ, №3-4.
3. Файншмидт Е.,(2012), Антикризисное управление: Учебный курс, Москва.
4. Авдошина З.А., Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики, 2010 Айдинова А. Т., Головко Е. С. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Молодой ученый. — 2015. — №12.
5. ი. გიგაური ი., (2016), საწარმოთა ანტიკრიზისული მართვის ეფექტიანობის და პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების მიმართულებები, თბილისი.
6. საქართველოს სტატისტიკური წელიწადეული 2017.
7. გაბიძაშვილი ბ. (1994), სტატისტიკის ზოგადი თეორია, თბილისი.

ELABORATION AND ASSESSMENT OF THE MATHEMATICAL MODEL OF ANTI-CRISIS EFFICIENT MANAGEMENT AND PRODUCT COMPETITIVENESS IN LOGISTICS AND PUBLIC TRANSPORT

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.024

DAREJAN BITSADZE
Doctor of Mathematics, Assistant Professor of European University, Georgia

IA GODERDZISHVILI
Doctor of Economics, Assistant Professor of European University, Georgia

KEYWORDS: ANTI-CRISIS MANAGEMENT, TRANSPORT COMPANY, MATHEMATICAL MODEL

SUMMARY

Research reviews the ways of improving competitiveness and anti-crisis efficient management of automobile transport for both cargo and passengers, discusses numerous ways of improvements in these fields. Based on analysis of correlative connections of inner and outer factors, publication assesses the competitiveness of transport companies.

სიღარიბის საკითხისათვის საქართველოში

მურმან კვარაცხელია
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.025

საკვანძო სიტყვები: გლობალიზაცია, ეკონომიკური უსაფრთხოება, სიღარიბე, მთლიანი შიდა პროდუქტი, საგარეო ბრუნვა, დემოგრაფიული უსაფრთხოება

მსოფლიოს განვითარების თანამედროვე ტენდენციები მრავალი პრობლემის გამოწვევის წინაშე დგას. ამ მხრივ უაღრესად საპასუხისმგებლო ეტაპზე აღმოჩნდა საქართველო. გეგმური მეურნეობრიობიდან საბაზრო ურთიერთობების სისტემაზე გადასვლამ მისი ეკონომიკა რეგრესის გზით სიღარიბეწაიყვანა. ნიშანდობლივია ის ფაქტი, რომ მის განვითარებაში არა მარტო განვითარებულ ქვეყნებს, არამედ რეფორმამდელი პერიოდის თავის დონესაც მკვეთრად ჩამორჩა.

ასეთი ტენდენციებია დამახასიათებელი ახალი სუვერენული სახელმწიფოებისათვის, რომლებიც დიდ სიძნელეებს წააწყდნენ. მათმა ტრადიციულმა ფუნქციებმა, რომლებიც კონკრეტული პოლიტიკურ-გეოგრაფიულ სივრცეში ათასწლეულების განმავლობაში ასრულებდნენ ცხოვრების მარეგულირებელ როლს, დროის გამოწვევას ვერ გაუძლეს. ამასთან დაისვა სრულიად განსხვავებული კითხვა გლობალიზაციის მოთხოვნებიდან გამომდინარე როგორ უნდა მომხდარიყო ეროვნული სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის ადაპტირება ახალ გარემოსთან. ეს პროცესი ბევრ ქვეყნებში დღესაც მტკივნეულად ვითარდება. მით უმეტეს, როცა იგი განიხილება სახელმწიფოებრივი ინტერესების დაცვისა და ეროვნული უსაფრთხოების თვალსაზრისით, კერძოდ, მისი ისეთი მთავარი ინდიკატორის მეშვეობით, როგორიცაა სიღარიბე. საერთო მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ საქართველოში ცხოვრების დონის დაცემისა და სიღარიბის პრობლემა საშიშ ზღვარზე დგას.

ამის ერთ-ერთ მთავარ გამომწვევ პრობლემად განათლებისა და მეცნიერების განვითარების დაბალი დონე მიიჩნევა. ამასთან, შრომის, როგორც განვითრების განსაკუთრებულმა ფაქტორმა ეროვნული ეკონომიკის კრიზისი გამოიწვია. ეკონომიკური ზრდის თავისებურებად ახალ ტრაექტორიაზე გადასვლის ისეთი ობიექტური ფაქტორები ჩამოყალიბდა, როგოროცაა ფორმირებადი საბაზრო მენტალიტეტი, კერძო სექტორის დომინირებადი მდგომარეობა, ინტეგრაციული პროცესების გაღრმავება, საერთაშორისო ეკონომიკურ და ფინანსურ სტრუქტურებთან თანამშრომლობის გამოცდილება. მაგრამ ისეთმა სუბიექტურმა ფაქტორმა, როგორიცაა სახელმწიფოს სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელიც სუსტია, ჯერჯერობით ვერ უზრუნველყო ტრანსფორმაციული პროცესების დაჩქარება. აქ აღსანიშნავია ის, რომ ეკონომიკის განვითარებაში საქართველო რეფორმამდელ პერიოდში არსებულ დონესაც ჩამორჩება. ასე მაგალითად, 1991-1995 წლებში ქვეყანში მოხდა ეკონომიკის მყისიერი დაშლა-დანგრევა და არა დემონტაჟი. 1994 წელს მან შეადგინა როფორმამდელი პერიოდის მშპ-ის მხოლოდ 27,8%, სამრეწველო პროდუქციის წარმოების 15%, სასოფლო-სამეორნეო წარმოება 2-ჯერ დაეცა, კაპიტალური დაბანდებები – 97,2 პროცენტული პუნქტით (ჭითანავა, 1997).

არც შემდგომ პერიოდში გამოსწორებულა სიტუაცია: 1990 წლის მიმართ მშპ წარმოება შეადგენდა: 2000 წელს-38,1%, 2003 წელს – 46,3%, 2007 წელს-65%, 2008 წელს-71,1%. (რ. ასათიანი, 2010, 31). უნდა აღინიშნოს, რომ 2008 წლისთვის მშპ წარმოების რეფორმამდელი დონე (1990 წლის) დაძლეული ჰქონდათ რუსეთს, ბელარუსს, ყაზახეთს, თურქმენეთს, უზბეკეთს, ტაჯიკეთს, სომხეთს, აზერბაიჯანს, ლატვიას, ლიტვას, ესტონეთს. (რ. ასათიანი, 2010,32).

მეტად საგანგაშო მდგომარეობაშია ქვეყნის ექსპორტ-იმპორტის სალდო. ასე, მაგალითად, საგარეო ვაჭრობის მოცულობა 2007 წელს შეადგენდა 6,4 მლრდ აშშ დოლარს, 2011 წელს – 9,2 მლრდს, 2015 წელს – 9,6 მლრდს, ხოლო 2016წელს – 9,4 მლრდს. ბოლო წლის მონაცემებით არ შეიმჩნევა ზრდის ტენდენცია. საგარეო ვაჭრობის სალდომ ამ პერიოდში შეადგინა შესაბამისად – 4 მლრდ, 7 მლრდ, 5 მლრდ და 5,2 მლრდ აშშ დოლარი (GeoStat.Ge). აქედან ცხადია, რომ შიდა ბაზარზე იმპორტით შემოტანილი საქონლის ხვედრითი წილი 70-80%-მდე მერყეობს. მრეწველობის მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ქვეყნაში მიმდინარეობს დეინდუსტრიალიზაციის საშიში პროცესი, რაც გამოწვეულია დარგის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის გაჩანაგებით და მისი საკადრო პოტენციალის მოშლით.

მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის ისეთი მაჩვენებელი, როგორიცაა მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა მოსახლეობის ერთ სულზე, 2015 წლის მდგომარეობით 3766 აშშ დოლარს შეადგენდა, 2016 წელს კი – 3766-ს, რაც უაღრესად დაბალი მაჩვენებელია. უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ ევროკავშირში (რომლის ასოცირებული წევრიც უკვე გახდა ქვეყანა), შემსვლელი კონკურენტი ქვეყნებისთვის ეს მაჩვენებელი გაცილებით მეტი უნდა იყოს.

ყოველივე ამას უამრავი მიზეზები გააჩნია, რომელთაგან აღსანიშნავია დასავლეთის დემოკრატიული ფასეულობების ყალბი გაგება, საბაზრო მექანიზმების გაფეტიშება, შრომის, ცოდნისა და გამოცდილების უგულებელყოფა, ეროვნული დოვლათისადმი მომხმარებლური დამოკიდებულება, საზოგადოებრივი პასუხისმგებლობის დაქვეითება, სახელმწიფოს ხარჯზე ყოფნის მენტალიტეტი და სხვა.

აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფორმირებადი სახელმწიფო მზად არ აღმოჩნდა გარე და შიდა ფაქტორების

ნეგატიური გავლენისაგან თავი დაეღწია და შექმნილი სიტუაცია – ქვეყნის დამოუკიდებელი განვითრების შესაძლებლობა – გამოეყენებინა ეროვნულ-სახელმწიფოებრივი ინტერესების სასარგებლოდ (ნ.ჭითანავა, 2009).

აქედან გამომდინარე შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენი ქვეყანა თანდათანობით მომხმარებლური ეკონომიკის ქვეყანა ხდება.

აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონე უშუალოდ განსაზღვრავს მის ეკონომიკურ უსაფრთხოებას. ამ ასპექტში მთავარია მაკროეკონომიკური უსაფრთხოების ადეკვატური მთლიანი შიდა პროდუქტის აბსოლუტური მოცულობისა და მისი ზრდის ტემპის განსაზღვრა. ამ მხრივ საინტერესოა ქვემოთ მოყვანილი ცხრილი, სადაც მოცემულია მთლიანი შიდა პროდუქტისა და ერთ სულ მოსახლეზე მისი ზრდის მონაცემები.

ცხრილიდან ჩანს, რომ ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის ტემპი 2006-2016 წლებში არათანაბარზომიერებით ხასიათდებოდა, ზრდის ყველაზე მაღალი ტემპი დაფიქსირდა 2007 წელს – 12,6%. 2008 წელს შეადგინა

ცხრილი 1

მთლიანი შიდა პროდუქტისა და მოსახხლეობის ერთ სულ მისი ზრდის დინამიკა

2006 წ.	2007 წ.	2008 წ.	2009 წ.	2010 წ.	2011 წ.	2012 წ.	2013 წ.	2014 წ.	2015წ.	2016წ
9,40%	12,60%	2,40%	-3,70%	6,20%	7,20%	6,40%	3,40%	4,60%	2,80%	2,70%
1763,5	2314,6	2921,1	2455,2	2623	3230,7	3523,4	3599,6	3676,2	-	-

წყარო: geostat.ge

ცხრილი 2

საქართველოს მოსახლეობის რიცხოვნობა

ძირითადი დემოგრაფიული მავენებლები										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
მოსახლეობის რიცხოვნობა 1 იანვრისათვის (ათასი კაცი)	4 401.3	4 394.7	4 382.1	4 385.4	4 436.4	4 469.2	4 497.6	4 483.8	4 490.5	3 729.5

წყარო: geostat.ge

2,4%, რაც გამოწვეული იყო რუსეთ-საქართველოს საომარი კონფლიქტის შედეგად. 2009 წელს კი მინუს 3,7% იყო. მაგრამ 2010 წელს უკვე ზრდამ შეადგინა 6,2%. ეს გამოწვეული იყო აშშ-დან ინვესტიციების შემოსვლით, რომელმაც შეადგინა დაახლოებით 4,5 მილიარდი აშშ დოლარი. 2012-2013 წლბში უკვე კლების ტენდენცია დაფიქსირდა, ხოლო 2014 წელს უმნიშვნელო ზრდა იყო -1,2 პროცენტული პუნქტით. 2016 წლის მონაცემებით ზრდის ტემპი მნიშვნელოვნად დაეცა წინა წელთან შედარებით და შეადგინა 2,70%.

გლობალიზაციის შეუქცევადმა პროცესებმა საქართველო ისტორიული გამოწვევების წინაშე დააყენა. მთავარია გლობალიზაციის უარყოფითი შედეგების თავიდან აცილება. განვითარების თანამედროვე ეტაპზე, როდესაც ქვეყანა იწყებს მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში აქტიურ ჩართვას, აშკარად გამოიკვეთა შინაგანი და გარეგანი მუქარები. შინაგანი მუქარებიდან აღსანიშნავია ინტელექტუალური, საგანმანათლებლო და ინოვაციური პოტენციალის ჩამორჩენილობა, მოსახლეობის სოციალური დიფერენციაციის გაღრმავება და სიღარიბის მაღალი დონე, ქვეყნის ენერგეტიკული უზრუნველყოფის არამდგრადობა, დაბალი ინოვაციური და ინვესტიციური აქტივობა, ფინანსური უსაფრთხოების დაბალი დონე, დიდი საგარეო ვალი, ეროვნული ვალუტის სისუსტე და დაუცველობა კონკურენტუნარიანი და მიმზიდველი ეკონომიკის უქონლობის შედეგად, ქვეყნის რეგიონების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დაბალი დონე და მისი გამოთანაბრების ტენდენციის უქონლობა და სხვა.

ზემოთ ჩამოთვლილი ტენდენციები ზოგადსახელმწიფოებრივია, რომელიც ბევრი პოსტკომუნისტური ქვეყნებისთვისაა დამახასიათებელი. მათი გადაწყვეტა დასაჩქარებელია და მოითხოვს სწორი სტრატეგიის დროულ შემუშავებასა და მის რელიზაციას.

ცნობილია, რომ ეკონომიკურ უსაფრთხოებას მრავალი ინდიკატორი გააჩნია. აქედან, ერთ-ერთი უმთავრესია ქვეყნის დემოგრაფიული უსაფრთხოება. ბოლო ათწლეულებში ეს პროცესი მკვეთრად გაუარესდა. სახეზეა მოსახლეობის აბსოლუტური რაოდენობის და ზრდის ტემპების შემცირება. ამავე დროს ეცემა მისი წილი სამხრეთ კავკასიასა და მსოფლიო მოსახლეობაში. (იხ. ცხრილი 2).

ცხრილიდან ჩანს, რომ საქართველოს მოსახლეობა 2006 წელს შეადგენდა 4,4 მლნ კაცს. მისი დინამიკა შემდგომ წლებში ზრდის ტენდენციით არ გამოირჩევა. თუ შევადარებთ, 1975 წელს იგი შეადგენდა 4,9 მლნ კაცს, ხოლო 2015 წლის აღწერით შეადგინა 3,7 მლნ კაცი. ანუ 40 წლის განმავლობაში ქვეყნის მოსახლეობა შემცირდა 1,2 მლნ-ით, რაც მაღალი საფრთხის შემცველია მცირე-

რიცხოვანი ქვეყნისათვის. უნდა აღინიშნოს, რომ 2016 წელს ქვეყანაში მოსახლეობის რიცხოვნობა გახდა 3720,4 მლნ, ხოლო 2017 წელს – 2718,2 მლნ. როგორც მონაცემებიდან ჩანს უმნიშვნელოდ, მაგრამ მოსახლეობის რიცხოვნობა კლებადი ტენდენციით ხასიათდება ბოლო წლებში.

შედარებისთვის უნდა აღინიშნოს, რომ 1975-2000 წლებში სომხეთის მოსახლეობა 2,8 მლნ-დან 3,8 მლნ-მდე ანუ 36%-ით, ხოლო აზერბაიჯანის მოსახლეობა კი – 5,7 მლნ-დან 8,7 მლნ-მდე ანუ 53%-ით გაიზარდა (ნ.ჭითანავა, 2003). საპროგნოზო მონაცემების მიხედვით, ცენტრალური კავკასიის ორივე ქვეყანაში მოსახლეობა ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, საქართველოში კი – კლებით. აქედან ცხადია, ქართველობა რეგიონში უმცირესობაში აღმოჩნდა.

დემოგრაფიული ვითარების ასეთი მკვეთრი გაუარესება საქართველოს არსებობას უდიდეს საფრთხეს უქმნის. საჭიროა სახელმწიფოებრივი ქმედითი ღონისძიებების გატარება ამ ფუნდამენტური საფრთხის პრევენციისათვის.

ქვეყნისთვის ეკონომიკური უსაფრთხოების ერთ-ერთ მთავარ ინდიკატორს სიღარიბის დაძლევა წარმოადგენს, რაც ცხოვრების დონის განმსაზღვრელი მაჩვენებელიცაა. სიღარიბე თანამედროვე საქართველოს ერთ-ერთი მწვავე პრობლემაა. მასთან ბრძოლა კაცობრიობის უმთავრესი ამოცანაცაა. საინტერესო მონაცემებით ხასიათდება საქართველოში სიღარიბის დონე (ცხრილი 3).

ჩატარებული ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ეკონომიკური უსაფრთხოების მიღწევა ხანგრძლივ პერიოდსა და სახელმწიფოს დიდ ძალისხმევას მოითხოვს. მიზანშეწონილია ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 2020 წლამდე შედგენილი სტრატეგიული პროგრამის რეალიზაცია, რომელიც უნდა გახდეს სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკის მთავარი მამოძრავებელი ძალა.

პროგრამაში გამოკვეთილია უსაფრთხოების ძირითადი კომპონენტები და მისი სტრატეგიული მიზანი უნდა იყოს რეალური სოციალურ-ეკონომიკური პირობების შექმნა საქართველოს ევროკავშირში რეალური გაერთიანებისათვის, რაც განმსაზღვრელი კრიტერიუმების რეალიზაციას გულისხმობს.

განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საქართველოს გეოეკონომიკური ფაქტორის როლი ევროპისა და აზიის ქვეყნების ეკონომიკური ინტერესების დაბალანსებაში. იგი რეალურად ყალიბდება როგორც ბუფერული სივრცე, რომელსაც შეუძლია ექსკლუზიური წვლილი შეიტანოს ცივილიზაციათა ურთიერთობებში.

სახელმწიფომ თავის სოციალურ-ეკონომიკური სტრატეგიის ერთ-ერთ პრიორიტეტად ფარდობითი სიღარიბის ზღვარის შემცირება უნდა დასახოს. ამასთან აქ მთავარია დასაქმების დონის ამაღლება, შემოსავლების თანაბრად განაწილება. რეალობაა, რომ მოსახლეობის პრივილეგირებული ნაწილი მაღალ შემოსავალს იღებს, საზოგადოების დიდი ნაწილი კი – ღარიბია. ამის გამოსწორება აუცილებელია. ეს გამოწვეულია იმით, რომ ქვეყანა ხასიათდება მოსახლეობის მაღალი ქონებრივი დიფერენციაციით, რაც საქართველოს მოსახლეობის ცხოვრების საშუალოზე დაბალ დონეზე მიუთითებს. მის გასაუმჯობესებლად სახელმწიფოს ქმედითი სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებაა საჭირო, რაც წინაპირობაა მოსახლეობის შემოსავლების დიფერენციაციის შემცირებისა და ცხოვრების დონის გაზრდისათვის, როგორც ქალაქის, ასევე სოფლის მოსახლეობაში.

ცხრილი 3

ცხოვრების დონე

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
სიღარიბის ზღვარს ქვევით მყოფი მოსახლეობის წილი (რეგისტრირებული სიღარიბე) (%)	6.4	8.4	9.9	9.7	9.2	9.7	9.7	11.6

წყარო: სოციალური მომსახურების სააგენტო

ცხრილიდან ჩანს, რომ სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მყოფი მოსახლეობის დინამიკა ზრდადი ტენდენციით ხასიათდება. თუ ეს მაჩვენებელი 2007 წელს შეადგენდა 6,2%-ს, 2010 წელს – 9,7%-ს, 2014 წლისათვის მიაღწია 11,6%-ს, ანუ გაიზარდა 2,4 პროცენტული პუნქტით. ასეთი ტენდენცია სერიოზულ საფრთხეს უქმნის საქართველოს მოსახლეობის კეთილდღეობას.

სტატისტიკური მონაცემებით ირკვევა, რომ მოსახლეობის შემოსავლების უთანაბრობა მცირდება, რაც დადებით ტენდენციას წარმოადგენს. თუ 2003 წელს მოსახლეობის მხოლოდ 1,1%-ს ჰქონდა 1500 ლარზე (680$) მეტი შემოსავალი, 2013 წელს ეს მაჩვენებელი 13,9%-მდე გაიზარდა. ის ფაქტი, რომ მოსახლეობის 80%-ზე მეტის შემოსავალი 500 ლარს არ აჭარბებდა, ნათლად მიუთითებს 2005 წლამდე არსებული მოსახლეობის ცხოვრების დაბალ დონეზე, მომდევნო წლებში კი შეინიშნება შემოსავლების დიფერენციაციის მკვეთრი შემცირების ტენდენცია.

ქვეყნის განვითარება უნდა მოხდეს მსოფლიო პროგრესის ძირითადი ფაქტორების გათვალისწინებით. ამასთან მნიშვნელოვანია ის გარემოება, რომ გაიზრდოს საქართველოს, კავკასიისა და ცენტრალური აზიის როლი მომავალ მსოფლიო განვითარებაში. ეს პროცესი ეკონომიკის წარმატებული განვითარებისათვის ხელსაყრელ პირობებსაც შექმნის.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ასათიანი რ. (2010) გლობალიზაცია: ეკონომიკური თეორია და საქართველო. თბილისი.
2. პაპავა ვ. (2002) პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბილისი.
3. ჭითანავა ნ. (1999) გარდამავალი პერიდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები. II ნაწილი. თბილისი.
4. ჭითანავა ნ. (1997) გარდამავალი პერიოდის სოცილაურ-ეკონომიკური პრობლემები. (ნაწილი I). თბილისი.
5. ჭითანავა ნ. (2012) საქართველოს ეკონომიკის მეტამორფოზები და პერსპექტივები. თბილისი.
6. ჭითანავა ნ. (2009) ეროვნული ეკონომიკის მდგრადი და უსაფრთხო განვითარების სტრატეგიის ფორმირების საკითხისათვის. საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერება აკადემიის შრომები. ტომი VII. თბილისი.
7. ჭითანავა ნ. (2003) ეკონომიკური უსაფრთხოების კონცეფცია – ეროვნულ-სახელმწიფოებრივი ეკონომიკური იდეოლოგიის ფორმირების საფუძველი. წიგნში: საბაზრო ეკონომიკის ფორმირების და ფუნქციონირების პრობლემები საქართველოში. საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის შრომები, ტომი VII, თბილისი.
8. ჭითანავა ნ. (2001) გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები. III ნაწილი. თბილისი.
9. ხადური ნ. (2009) ომის შემდგომი საქართველოს ეკონომიკური საფრთხეები. ჟურ. „ეკონომიკისტი“, N4.

POVERTY ISSUE IN GEORGIA

MURMAN KVARATSKHELIA
Doctor of Economic sciences, Professor,
Academician of Academy Georgian Economic Sciences, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.025

KEYWORDS: GLOBALIZATION, ECONOMIC SECURITY, POVERTY, GROSS PRODUCT FOREIGN TURNOVER, DEMOGRAPHIC SECURITY

SUMMARY

The article discusses the challenges facing Georgia during the globalization period. The peculiarities of transition to the principles of the market economy of the country, analysis of macroeconomic indicators, especially dynamics of GDP (gross domestic product) in recent years. In addition, the essence of economic security and the importance of the country's economic development stabilization process is analyzed.

The main issues that the article highlights are economic security indicators such as demographic safety, economic and economic development trends, economic security, poverty level indicators, population revenue trends, relative poverty and employment issues.

საყოველთაო საბაზისო შემოსავალი სხვადასხვა ქვეყნის მაგალითზე

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.026

ქეთი ბიჭია

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის და ბიზნესის ფაკულტეტის დოქტორანტი, თსუ-სა და ევროპის უნივერსიტეტის მოწვეული ლექტორი ISET-ის პროფესორის ასისტენტი, საქართველო

საკვანძო სიტყვები: ავტომატიზაცია, საყოველთაო საბაზისო შემოსავალი, უმუშევრობა

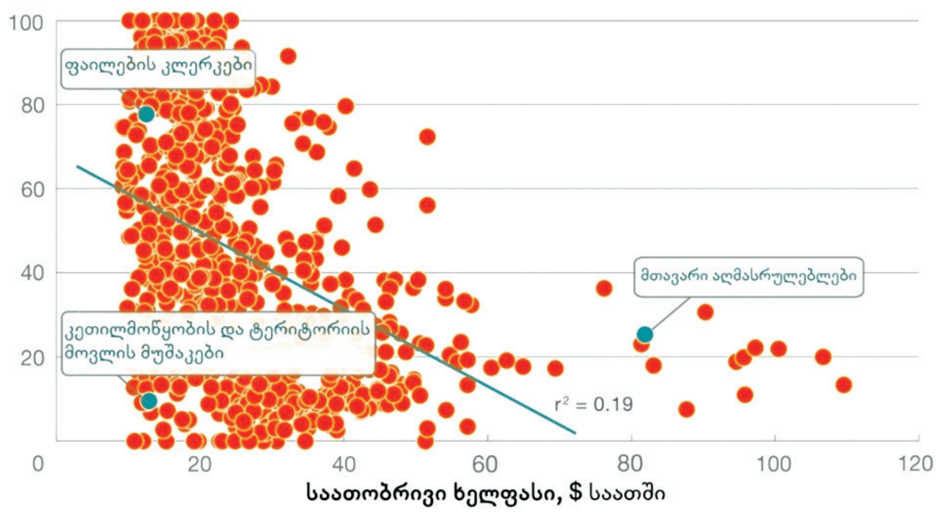
ეკონომიკის ტრანსფორმაცია ავტომატიზაციის შედეგად

დღევანდელი ეკონომიკა მნიშვნელოვანი ტრანსფორმაციის პროცესს განიცდის, რაც გამოწვეულია ავტომატიზაციის სწრაფი ტემპებით თანამედროვე ტექნოლოგიების საშუალებით. ადამიანის წილი წარმოების თუ მომსახურების პროცესში უფრო და უფრო ნაკლებია, რადგან გაჩნდა შესაძლებლობა, სამუშაო რობოტების ან ხელოვნური ინტელექტის დახმარებით შესრულდეს. მაკინზის გლობალური ინსტიტუტში შეისწავლეს ავტომატიზაციის ეფექტი გლობალურ ეკონომიკაზე და დაასკვნეს, რომ 2055 წლისთვის დღეს არსებული სხვადასხვა საქმიანობის ნახევრის ავტომატიზაცია იქნება შესაძლებელი (Manyika, Chui et al., 2017). მსგავს მომავალს ელიან სხვა მკვლევარებიც (Frey & Osborne, 2013; Santers, 2016). ადამიანური ფაქტორების გათვალისწინებით, როგორიცაა პოლიტიკა და ძველი ტექნოლოგიების მიმართ სენტიმენტური დამოკიდებულება, შესაძლოა ავტომატიზაცია დამატებით 20 წლით დაყოვნდეს, განვითარებად ქვეყნებში კი შეიძლება უფრო მეტადაც გადაიწიოს თარიღმა. თუმცა, ავტომატიზაცია გარდაუვალია, რადგანაც საშუალებას იძლევა, წარმოების ხარჯები მნიშვნელოვნად შემცირდეს და გარკვეულ შემთხვევებში წარმოების შედეგი გაუმჯობესდეს. კვლევა ასევე აჩვენებს, რომ ავტომატიზაციის შედეგად მწარმოებლურობა წლიურად 0.8-1.4 პროცენტით შეიძლება გაიზარდოს გლობალურად. ადამიანური შეცდომის გამორიცხვა და ავადმყოფობით, დაღლილობითა თუ სხვა მიზეზით გამოწვეული წარმოების შენელების აღმოფხვრა აუცილებლად გაზრდის მწარმოებლურობას ნებისმიერ სფეროში, სადაც ავტომატიზაცია შესაძლებელია (Manyika, Chui et al., 2017).

მიმდინარე ტექნოლოგიურ წინსვლა განიხილება, როგორც მეოთხე ინდუსტრიული რევოლუცია (Schwab, 2016). ეს გულისხმობს როგორც რობო-ტექნიკის განვითარებას, რომელსაც შეუძლია რუტინული დავალებების შესრულება, ასევე ხელოვნურ ინტელექტს, რომელიც გონებრივ სამუშაოს ჩაანაცვლებს. მაიკლ ჩუი, მაკინზის გლობალური ინსტიტუტის პარტნიორი, აღნიშნავს, რომ სხვადასხვა ტიპის საქმიანობის 60%-ში ადამიანის მიერ შესრულებული სამუშაოს 30%-ის ავტომატიზაციაა შესაძლებელი, რომელსაც რობოტები, ხელოვნური ინტელექტი, „მანქანური სწავლება" თუ „ღრმა სწავლება" ჩაანაცვლებს (Caughill, 2017).

ავტომატიზაციის დადებითი ეფექტი უდავოა. თუმცა ადამიანების შრომის ჩანაცვლებას მოჰყვება უმუშევრობის ზრდა. ეს სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენს და გადაჭრის გზების ძებნა დღესვე საჭირო. ტექნოლოგიური უმუშევრობის ძალიან მაღალი მაჩვენებლის თავიდან ასაცილებლად საჭიროა მომუშავეთა გადამზადება. დოქტორი ჩუი აღნიშნავს, რომ მსგავსი მასიური გადამზადების გამოცდილება არსებობს გარდამავალი პერიოდიდან, როცა ადამიანური რესურსის დიდი ნაწილი გადავიდა სოფლის მეურნეობიდან ინდუსტრიაში. მაგალითად, აშშ-ში სამუშაო ძალის 40% სოფლის მეურნეობაში იყო დასაქმებული, რაც მხოლოდ 2%-მდე ჩამოვიდა XX საუკუნის ბოლოს. დანარჩენებმა მოახერხეს

ავტომატიზაციის შესაძლებლობა, დღეისთვის არსებული ტექნოლოგიების ათვისებით შესაძლო ავტომატიზაციის მაჩვენებელი აქტივებზე დახარჯული დროის %-ებში



წყარო: O*NET 2014 database; McKinsey analysis

McKinsey&Company

ნახაზი 1. ავტომატიზაციის პოტენციალი აშშ-ში სხვადასხვა სამუშაო პოზიციისთვის

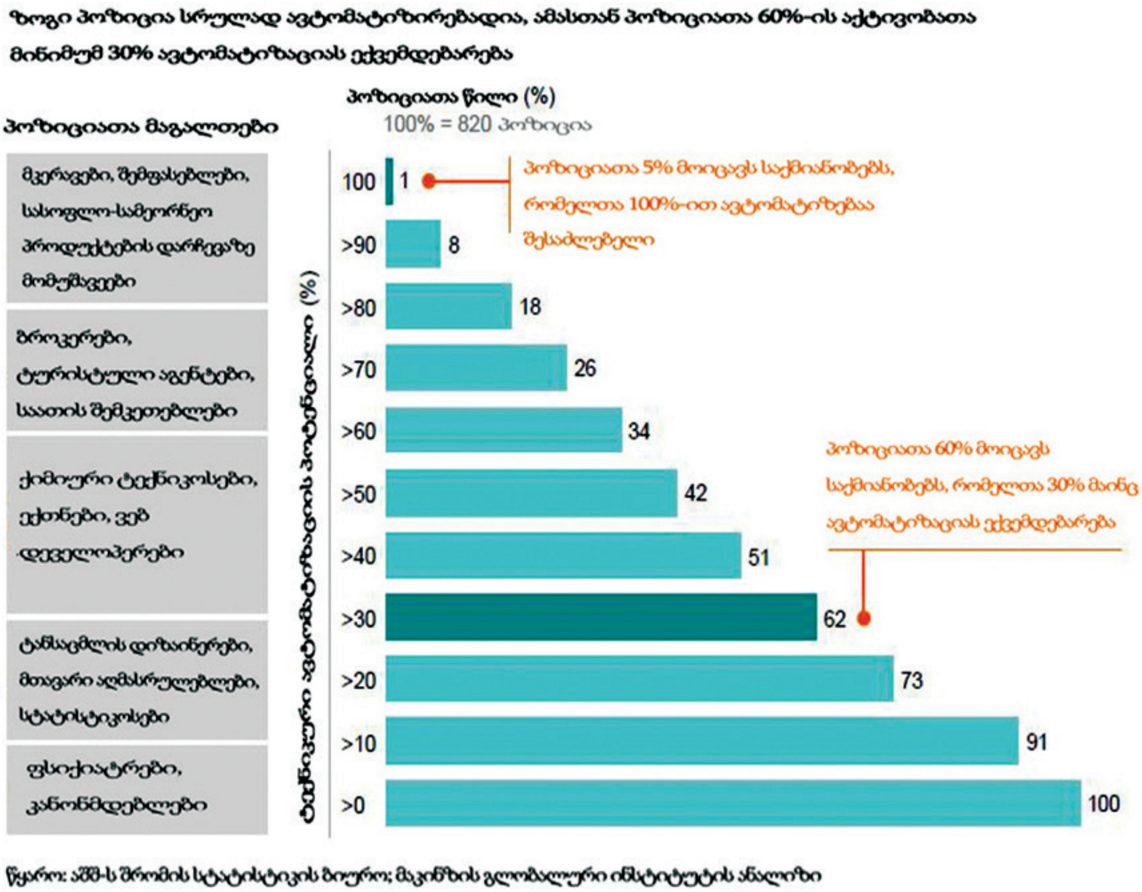
ადაპტაცია და ახალი საქმიანობის გამონახვა (Manyika, Chui et al., 2017). თუმცა ამ შემთხვევაში რომელი გადააჭარბებს – არსებული სამუშაოების ავტომატიზაციის დონე თუ მის შედეგად შექმნილი ახალი სამუშაოების რაოდენობა – წინასწარ ძნელი შესაფასებელია. ადრე არსებული გამოცდილებისგან განსხვავებით, დღეს დაბალკვალიფიციური სამუშაოს უდიდესი ნაწილის ჩანაცვლება ხდება, წარმოშობით კი მაღალკვალიფიციური სამუშაო უფრო ჭარბობს, რაც სერიოზულ საფრთხეს წარმოადგენს საზოგადოებისთვის.

ავტომატიზაციის პროცესს სხვადასხვა გავლენა აქვს განსხვავებულ სფეროებზე. ეს დამოკიდებულია 5 ფაქტორზე: ტექნიკური შესაძლებლობა; ავტომატიზაციის ხარჯები; შესაბამისი სამუშაოს შემსრულებელი მუშახელის შეფარდებითი სიმწირე, უნარები და ხარჯები; ადამიანური შრომის ჩანაცვლების გარდა დამატებითი სარგებელი ავტომატიზაციიდან; სოციალური ნორმები და რეგულაციები (Chui, Manyika & Miremadi, 2016). ავტომატიზაციის აუცილებელი პირობაა ტექნიკური შესაძლებლობის არსებობა, თუმცა, ასევე მნიშვნელოვანია აპარატურის შექმნის და მოქმედებაში ჩაშვების ხარჯი, რაც არ უნდა აღემატებოდეს ადამიანური კაპიტალის გამოყენების ხარჯს. ასევე მნიშვნელოვანია მოთხოვნა-მიწოდების დინამიკა – თუ შრომის სიჭარბეა ბაზარზე და ავტომატიზაციასთან შედარებით იაფია მუშახელის დაქირავება, ამ შემთხვევაში გადაწყვეტილება მიიღება ავტომატიზაციის წინააღმდეგ. მეოთხე ფაქტორია ავტომატიზაციით გამოწვეული დამატებით ეფექტები – წარმოების უფრო მაღალი დონე, ხარისხის გაუმჯობესება, წუნის შემცირება და სხვა. სოციალური ნორმები და რეგულაციებიც მნიშვნელოვანია. გარკვეულ სიტუაციებში შესაძლოა რობოტებს შეეძლოთ ადამიანების ჩანაცვლება, მაგრამ ეს სოციალური კუთხით მიუღებელი იყოს დღევანდელი გადმოსახედიდან. მაგალითისთვის შეიძლება მოვიყვანოთ მედდის საქმიანობა. პაციენტები ელიან ადამიანურ თანაგრძნობას და რობოტი მედდა შეიძლება უარყოფითად იქნეს მიღებული საზოგადოებაში (Manyika, Chui et al., 2017).

ზემოაღნიშნული კვლევის მიხედვით, ზოგ სფეროში შესაძლებელია ადამიანური შრომის სრულად ჩანაცვლება, ზოგან – ნაწილობრივ, ზოგან კი შესაძლებელია ადამიანური რესურსის სხვა მიმართულებით მობილიზება და რუტინული საქმიანობის ჩანაცვლება. მაგალითად, ფინანსური მომსახურების და დაზღვევის სფეროში მომუშავეების სამუშაო დროის დაახლოებით 50% იხარჯება მონაცემების შეგროვებასა და დამუშავებაზე, რისი ავტომატიზაციის პოტენციალიც ძალიან მაღალია. იპოთეკური მომსახურების ბროკერების საქმიანობაში დროის ძირითადი ნაწილი აპლიკაციების დამუშავებას ეთმობა, რისი ნაწილობრივ ავტომატიზაციაც შესაძლებელია (Manyika, Chui et al., 2017). გაყიდვების, კვების სფეროში მომსახურების, განათლების, ჯანდაცვის და მრავალი სხვა მიმართულებით სრულად ან ნაწილობრივ შესაძლებელია 800-მდე სხვადასხვა საქმიანობის 2000-მდე აქტივობის ჩანაცვლება. მიმართულებები მთლიანი შრომის ბაზრის 45%-ზე მეტს მოიცავს, რაც ხელფასებში 2 ტრლნ დოლარს სცდება წლიურად მთელი აშშ-ს მასშტაბით. სამუშაო ძალის მაჩვენებელში რომ გადავიყვანოთ, 60 მლნ სრული განაკვეთით მუშაობის ეკვივალენტის ჩანაცვლებაა შესაძლებელი ავტომატიზაციის საშუალებით. მსოფლიო მასშტაბით ეს მაჩვენებელი ადის 14.6 ტრლნ დოლარამდე, სადაც ძირითადი წილი ჩინეთზე მოდის $3.6 ტრლნ, ხოლო ევროპის დიდი ხუთეულის წილი კი არის $1.9 ტრლნ (Chui, Manyika & Miremadi, 2016). ეს მხოლოდ დღეისათვის ცნობილი ტექნოლოგიებით, თუ ხელოვნური ინტელექტის და ღრმა სწავლების ტექნოლოგიები იგივე ტემპით გააგრძელებს განვითარებას, ეს მაჩვენებელი დაახლოებით 13%-ით შეიძლება გაიზარდოს (Manyika, Chui et al., 2017).

ავტომატიზაციის დანერგვის ტენდენცია ბევრ სფეროში შეინიშნება. ელექტრონული ვაჭრობის კომპანია Amazon – საწყობებში მომუშავე რობოტები ადამიანებზე 4-ჯერ სწრაფად წყვეტენ დაგეგმვის, ნავიგაციის და კოორდინაციის პრობლემებს (Knight, 2015). Tesla და Google – თვითმართვადი ავტომობილები მძღოლის საჭიროების გარეშე. დუბაიში სულ ცოტა ხნის წინ მიიღეს გადაწყვეტილება პოლიციის დამხმარე რობოტების გამოყენების შესახებ. ისინი დაეხმარებიან მოქალაქეებს, რომ პოლიციას დანაშაულის შესახებ შეატყობინონ, ჯარიმები გადაიხადონ ან მიიღონ პასუხები კითხვებზე ("Dubai gets its first robot policeman", 2017). Coursera და მსგავსი პროექტები განათლების მიმართულებით – ონლაინ სასწავლო კურსები ამცირებს მასწავლებლების საჭიროებას, რადგან უკვე ერთი საკლასო ოთახით არაა შეზღუდული სწავლის პროცესი და ყველას შეუძლია მისთვის საუკეთესო პროგრამა შეარჩიოს დისტანციურად. რობოტექნოლოგიები გამოიყენება სოფლის მეურნეობაშიც, ავტომატიზაციამ ხელი დაატყო ყველა სფეროს და ეს ჯერ კიდევ პირველი ნაბიჯებია. ბლოკჩეინის ტექნოლოგიების განვითარება მრავალი სექტორის გარდაქმნას გამოიწვევს, განსაკუთრებით ფინანსური ბაზრების. ის მნიშვნელოვნად ამცირებს გადარიცხვის ხარჯებს. ეს ნიშნავს, საბანკო სექტორში დასაქმებულთა დიდი ნაწილის ფუნქციების ადამიანური ჩარევის გარეშე შესრულებას.

ავტომატიზაცია შეეხება როგორც დაბალანაზღაურებად, ისე მაღალანაზღაურებად პროფესიებს. თუმცა, მაღალანაზღაურებადი პროფესიები ნაკლებად ჩანაცვლებადია, როგორც ნახაზიდან ჩანს (Chui, Manyika & Miremadi, 2015).



ნახაზი 2. ხელფასების და ავტომატიზაციის პოტენციალის შედარება აშშ–ს სამუშაო ძალაში.

სსშ, როგორც ავტომატიზაციის გამოწვევაზე პასუხი სხვადასხვა ქვეყანაში

ავტომატიზაციის შედეგად შრომის ბაზარი სერიოზული გამოწვევის წინაშე დგას. საყოველთაო საბაზისო შემოსავლის (სსშ) იდეა აქტიურად განიხილება, როგორც მოსალოდნელი პრობლემის გადაჭრის არც ისე სასურველი, თუმცა, შესაძლოა ერთადერთი გზა. **სსშ გულისხმობს ფულის გაცემას ყველა მოქალაქისთვის პერიოდულად, თანაბრად და უპირობოდ სახელმწიფოს ან სხვა საზოგადოებრივი ინსტიტუტის მიერ, სხვა წყაროებიდან გამომუშავებულ შემოსავალზე დამატებით** (Chohan, 2017). სსშ-ს მომხრეების დიდი ნაწილი მიიჩნევს, რომ ის უნდა განისაზღვროს ისე, რომ პირველადი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისთვის საკმარისი იყოს. ამიტომ სიღარიბის ზღვარზე დაბალი საბაზისო შემოსავალი ითვლება ნაწილობრივ საბაზისო შემოსავლად.

სსშ შეიძლება არც ისე კარგი გამოსავალი იყოს მოსალოდნელი კრიზისიდან, მაგრამ ის შეიძლება ერთად-ერთი შესაძლო გამოსავალი აღმოჩნდეს მოკლევადიან პერიოდში. სსშ-ს იდეა საკმაოდ ძველია და მასზე საუბრობდნენ როგორც ეკონომისტები, ასევე ფილოსოფოსები. თუმცა დღევანდელი ავტომატიზაციის ტემპებიდან გამომდინარე, ის ბოლო წლებში მეტად აქტუალური გახდა და ბოლო პერიოდში პოლიტიკური დებატების არენაზეც გადაინაცვლა. თითო-ეული მოქალაქისთვის გარანტირებულ თანაბარი დონის შემოსავალი, რომლითაც მათ შეუძლიათ ელემენტარული საჭიროებები დაიკმაყოფილონ, პოლიტიკოსებისთვის მიმზი-დველ სალაპარაკო თემას წარმოადგენს. ამასთან, სსშ-ს არ დაკარგავს მოქალაქე, რომელიც დამატებით იმუშავებს მისი შემოსავლის გაზრდის მიზნით.

ამ პროგრამის აქტუალობა განსაკუთრებით გამო-იკვეთა დღევანდელი ავტომატიზაციის სწრაფი ტემპების მიერ შექმნილი საფრთხის ფონზე. სსშ-ს შესახებ ალაპა-რაკდნენ როგორც ეკონომისტები, ასევე პოლიტიკოსები და ცნობადი სახეებიც (მათ შორის მილტონ ფრიდმანი, კრისტოფერ პისარიდისი, გაი სტენდინგი, ბარაკ ობამა, ბილ გეითსი, მარკ ცუკერბერგი, ილონ მასკი...). ფრიდმანის წიგნში „კაპიტალიზმი და თავისუფლება“ (Friedman, 1962) საუბარია უარყოფით საშემოსავლო გადასახადზე, რომე-ლიც მოსახლეობას გარკვეულ სუბსიდიებს სთავაზობს შემოსავლების დონის მიხედვით, რომელიც მცირდება და ნელ-ნელა გადასახადში გადადის შემოსავლის ზრდას-თან ერთად (სსშ-ს მსგავსი პროგრამა, თუმცა, მისგან განსხვავებით, ყველა თანაბარ სარგებელს არ იღებს). ასევე, არსებობს მოსაზრება, რომ სსშ-ს ნაცვლად მთავრობამ

რობოტების დაბეგვრა უნდა დაიწყოს და ეს ფული გამოიყენოს უმუშევრად დარჩენილი ადამიანების დასახმარებელი ან განათლების პროგრამებისთვის, რადგან მომუშავეები რობოტებთან თანაბარ სიტუაციაში რომ იყვნენ, ისინიც უნდა დაიბეგრონ (Houser & Javelosa, 2017; Blackwell, 2017).

სსშ-ს ირგვლივ გრძელდება დებატები და მათ პარალელურად მიმდინარეობს ექსპერიმენტები მსოფლიო მასშტაბით. რამდენად გასაკვირადაც არ უნდა ჟღერდეს, ნაწილობრივი სსშ-ს მსგავსი პროგრამა უკვე მოქმედებს ალიასკაში, აშშ-ში ჯერ კიდევ 1982 წლიდან. შექმნილია ალიასკის მუდმივი ფონდი, რომელიც უზრუნველყოფს შტატის მოსახლეობას ნაწილობრივი საბაზისო შემოსავლით. სსშ-ს მსგავსად, ის არის უნივერსალური, ყველა ადამიანი იღებს თანაბარ სარგებელს უპირობოდ და თანაბარი პერიოდულობით. თუმცა, სსშ-სგან განსხვავებით, მისი მოცულობა ცვალებადია წლიდან წლამდე და სიღარიბის ზღვართან შედარებით დაბალია. პროგრამის თავისებურება ისაა, რომ ფონდი ფინანსდება ნავთობმრეწველობით, რაც შტატის შემოსავლის ძირითად წყაროს წარმოადგენს და ის გამოიყენება ინვესტიციებისთვის, პირდაპირი ხარჯვის ნაცვლად ფონდი ანაწილებს ინვესტიციებიდან მიღებულ სარგებელს, რაც ფონდის გრძელვადიანი ფუნქციონირების გარანტიას იძლევა. ფონდის თავისებურებიდან გამომდინარე ის სხვადასხვანაირად მოქმედებს მომხმარებლების ქცევაზე. ალიასკის მაგალითზე ჩატარებულ კვლევაში საუბარია, რომ სსშ-ს მსგავსი პროგრამა ეკონომიკის სტაბილურობას ზრდის, რადგან ყველა სხვა მაჩვენებლის რყევის შემთხვევაში არსებობს შემოსავლის წყარო, რომელიც ყველას თანაბ-რად მიეწოდება. ეკონომიკური თეორია ამტკიცებს, რომ უპირობო შემოსავლის მიღების შემთხვევაში ადამიანები შრომის მიწოდებას შეამცირებენ, თუმცა, ეს ასე არ მომხდარა ალიასკის შემთხვევაში (მხოლოდ მოსახლეობის 1%-მა შეამცირა შრომის მიწოდება) და ამის მიზეზი ისაა, რომ უმრავლესობას სურს მუშაობა, მაგრამ სამუშაო ადგილების ნაკლებობა ქმნის დასაქმების პრობლემას, რაც მცირე ქალაქებისთვის დამახასიათებელია (Goldsmith, 2010). ალიასკის მაგალითი ნავთობის რესურსის ქონის გარდა იმითაცაა განსაკუთრებული, რომ იქაური მკაცრი ბუნებრივი პირობები მას საცხოვრებლად არასასურველ ადგილად აქცევს, რისი კომპენსირების მიზნითაც სახელმწიფო დამატებით მოტივაციას ქმნის ადგილობრივი მოსახლეობისთვის იქ დასარჩენად. ამის გამო ძნელია ასეთი მაგალითიდან სსშ-ს შესახებ ზოგადი დასკვნების გამოტანა. აშშ-ში არსებული სოციალური დაცვის ლიბერალური მოდელი მით უფრო ძნელად წარმოსადგენს ხდის სსშ-ს პროგრამის ქვეყნის მასშტაბით განხორციელებას. მით უმეტეს, თუ სხვადასხვა სოციალური რისკების მქონე მოსახლეობისთვის არსებული დახმარების პროგრამის გაუქმება გახდება საჭირო (გაგნიძე, 2012).

ბოლო წლებში სსშ-ს საცდელი პროგრამები მთელი მსოფლიოს მასშტაბით ხორციელდება. მათ შორის, ფინეთში, ნიდერლანდებში, კანადაში, აშშ-ში, ინდოეთისა და კენიის გარკვეულ სოფლებში და სხვა. ექსპერიმენტების მიზანია, დაადგინოს, რამდენად რეალისტურია სსშ-ს პროგრამის მასშტაბურად განხორციელება და როგორ შეიძლება იმოქმედოს მან მუშაობის მოტივაციაზე, მოსახლეობის კეთილდღეობასა და მათ სამომხმარებლო ქცევაზე.

მეცნიერები აქტიურად ადევნებენ თვალს ფინეთს, სადაც 2017 წლის 1 იანვარს დაიწყო ექსპერიმენტი სსშ-ს პროგრამის ეფექტიანობის გასარკვევად და ის 2 წელი უნდა გაგრძელდეს. 25 წლიდან 58 წლამდე ასაკის 2000 ადამიანი, რომელიც უმუშევრობის სარგებელს იღებს, ჩაერთო სსშ-ს ექსპერიმენტში და სხვადასხვა ქალაქიდან ქვეყნის მასშტაბით ისინი იღებენ 560 ევროს უპირობოდ და ყოველთვიურად (თუ მუშაობას გადაწყვეტენ, ამ შემოსავალს მაინც არ დაკარგავენ). ეს მხოლოდ პირველი ეტაპია ექსპერიმენტე-ბის სერიაში, რაც მიზნად ისახავს გაარკვიოს, როგორი იქნება ყველაზე ეფექტური სსშ-ს სისტემა და როგორ იმოქმედებს ის მომუშავეებზე, ასევე დასაქმების დონეზე. შემდეგ ეტაპზე უკვე მოიაზრება უფრო ახალგაზრდა მოქალაქეების ჩართვა და მონაწილეთა რაოდენობის გაზრდა. ასევე შესაძლებელია უარყოფითი საშემოსავლო გადასახადის მოქმედებაზე ექსპერიმენტის ჩატარება (KELA, report on universal basic income experiment in Finland, 2016). უმუშევრობის დონე ფინეთში არის 8.1%, რისი შემცირების იმედიც არსებობს სსშ-ს საშუალებით. ამჟამად არსებული სისტემა უარყოფითად მოქმედებს სამუშაოს ძებნის მოტივაციაზე, რადგან მცირედი შემოსავალიც კი ძლიერ ამცირებს იმ სარგებელს, რასაც უმუშევრობის პირობებში იღებენ. სსშ-ს ეს პრობლემა არ ექნება, რადგან მუშაობის დაწყება არ ამცირებს მის მოცულობას. წარმატების შემთხვევაში ფინეთში ამ პროგრამის უფრო ფართო მასშტაბით განხორციელება იგეგმება. პროგრამისთვის გამოყოფილია 20 მლნ ევრო და წარმატების შემთხვევაში ის შეიძლება ქვეყნის მასშტაბით განხორციელდეს, რისი ღირებულებაც 16 მლრდ ევრო იქნება. შედარებისთვის დღეს 13.4-14.5 მლრდ ევრო იხარჯება სოციალურ პროგრამებზე.

ასევე საინტერესოა უტრეხტის ექსპერიმენტი ჰოლან-დიაში, სადაც 250 მოქალაქე მიიღებს თვიურად 960 ევროს. ექსპერიმენტი უნდა გაგრძელდეს 2 წელი (Brown Hamilton, 2016). პროგრამა ითვალისწინებს 6 სხვადასხვა ჯგუფს სხვადასხვა ეფექტის შესამოწმებლად. ერთი ჯგუფი უმუშევრობის დაზღვევის სახით მიიღებს ფულს სამსახურის ძიების ვალდებულებით და პირობების დარღვევის შემთხ-ვევაში შესაბამისი სანქციებით, მეორე ჯგუფი დახმარებას უპირობოდ მიიღებს სამსახურის ძებნის ვალდებულების გარეშე, მესამე ჯგუფის წევრები დამატებით 125 ევროს მიიღე-ბენ დამატებით ნებაყოფლობითი სამუშაოების შესრულების

შემთხვევაში, მეოთხე ჯგუფში კი დამატებით 125 ევროს ნებისმიერ შემთხვევაში მიიღებენ, მაგრამ უკან მოუწევთ დაბრუნება თუ ნებაყოფლობით სამუშაოს არ შეასრულებენ. ერთი ჯგუფი ძველი სისტემით მიიღებს სოციალურ დაზღვევას, ხოლო ბოლო ჯგუფი კი იქნება არა შემთხვევითად შერჩეული, არამედ იმათგან შემდგარი, ვინც მონაწილეობის სურვილი გამოთქვეს. პროექტი 2017 წლის 1 მაისს უნდა დაწყებულიყო, მაგრამ ჯერაც მიმდინარეობს მისი განხილვა. ასევე იგეგმება პროექტის დაწყება ნიდერლანდების სხვა ქალაქებში, თუმცა ჯერ უცნობია როდის (McFarland, 2017). ერთი გეგმა გულისხმობს უმუშევრობის დაზღვევის პირობების მოხსნას და უპირობო დახმარების გაცემას ფინეთის ექსპერიმენტის მსგავსად. ასევე მუშავდება მეორე გეგმა, რომლის მიხედვითაც დახმარება შემცირდება მუშაობის დაწყების შემთხვევაში, მაგრამ ნელი ტემპებით (გამომუშავებული შემოსავლის 50%-ით 75%-ის ნაცვლად). ამჟამად არსებული უმუშევრობის დაზღვევა აყენებს გარკვეულ პირობებს, რომ მოქალაქემ ყოველდღიურად უნდა აგზავნოს აპლიკაციები და ყველა შესაძლო სამსახურზე უნდა დათანხმდეს. ამ პირობების მოხსნა სსშ-ს ექსპერიმენტში განპირობებულია ბიჰევიორული ეკონომიკის კვლევებით, რაც აჩვენებს, რომ გარე ზეწოლა შიდა მოტივატორებს ასუსტებს და უარყოფითად მოქმედებს სამუშაოს მაძიებელზე (McFarland, 2017).

2011-2012 წლებში ექსპერიმენტი 2 ეტაპად ჩატარდა ინდოეთში. შემთხვევითობის პრინციპის დაცვით და პროექტის განხორციელების სამივე ეტაპზე რელევანტური ინფორმაციის მოპოვების საშუალებით გაკეთდა ძალიან საინტერესო დასკვნები. ინდოეთის 9 სოფლის 6000-მდე კაცმა, ქალმა და ბავშვმა მიიღო ყოველთვიური სსშ წლინახევრის განმავლობაში და ჯამში 15000-მდე ადამიანზე მოხდა დაკვირვება. პროექტის დასასრულს შეინიშნებოდა საცხოვრებელი პირობების, კვებითი ღირებულების, სანიტარიის, ჯანმრთელობის და განათლების დონის გაუმჯობესება სსშ-ს მიმღებ მოსახლეობაში. მსგავსი შედეგები იყო ნამიბიაში განხორციელებულ საპილოტე პროგრამაშიც (Schjoedt, 2016). ამასთან, დააკვირდნენ ალკოჰოლის მოხმარებას, რისი გაზრდის საშიშროებაც სსშ-ს მოწინააღმდეგეთა გარკვეული ნაწილის ერთ-ერთი არგუმენტია. არსებული წარმოდგენის საპირისპიროდ, ღარიბ მოსახლეობას ალკოჰოლში არ გადაუყრია ფული და ძირითადად უფრო გრძელვადიან აქტივებში ჩადეს, როგორიცაა სახლის პირობების, სატრანსპორტო ან კომუნიკაციის საშუალებების გაუმჯობესება, ასევე განათლება. სსშ-ს მიმღებთა შორის ალკოჰოლის მოხმარება მცირედით შემცირდა კიდეც, რაც სავარაუდოდ ეკონომიკური პირობების გაუმჯობესების შედეგად სტრესის შემცირებას უკავშირდება. მწარმოებლურობის მხრივ არსებობს მოსაზრება, რომ ეგრეთწოდებული „უფასო ფული“ ხალხს აზარმაცებს და მუშაობის მოტივაციას ამცირებს. თუმცა, სწორად მიმართულ სსშ-ს სრულიად საპირისპირო ეფექტი აქვს. ინდოეთის სოფლებში სსშ-ს პროგრამაში მონაწილე ადამიანები ძირითადად სხვის ფერმაზე მიდიოდნენ სამუშაოდ დაბალი ანაზღაურების სანაცვლოდ, სსშ-ს მიღების შემდეგ კი საკუთარ მიწაზე დაიწყეს მუშაობა. შედეგად ხელფასზე მომუშავეთა რიცხვი შემცირდა, მაგრამ ფერმერთა რიცხვი, რომელიც საკუთარ მიწას ამუშავებს, საგრძნობლად გაიზარდა. ამასთან, ადამიანები გახდნენ სესხებზე ნაკლებად დამოკიდებულნი და მეტად ორიენტირებულნი დანაზოგებზე **(Perkiö, 2014).** ინდოეთში წარმოადგინეს სსშ-ს ფართომასშტაბიანი გეგმაც, რომლის მიხედვითაც ყველა მოქალაქისთვის წლიურად 7,620 რუპიის (285 ლარი) გადახდა უნდა მოხდეს, თუმცა პროგრამის გაშვება ახლო მომავალში არ იგეგმება (Tognini, 2017).

სსშ-ს პროგრამა მუშავდება ოკლენდში, კალიფორნიის შტატში, სადაც 100 რეზიდენტს ყოველთვიურად გადაეცემა 1000-2000 დოლარი და პროგრამა გაგრძელდება 6 თვიდან 1 წლამდე. პროექტის ინიციატორია კომპანიების ტექნოლოგიური ჰაბი Y Combinator. მონაწილეები თავისუფალი იქნებიან არჩევანში იმუშაონ თუ არა, რომელ ქვეყანაში იცხოვრონ და როგორ გამოიყენონ მიღებული შემოსავალი (Smith, 2016; Altman, 2016). მსგავსი პროგრამა შტატის დონეზეც განიხილება, თუმცა მას ჯერჯერობით მომხრეების დიდი რაოდენობა არ ჰყავს, ძირითადად იმ მიზეზით, რომ სსშ-ს მსგავსი პროგრამის დაფინანსება ძვირი დაჯდება და სავარაუდოდ გადასახადების დონის მკვეთრი ზრდის ხარჯზე თუ მიიღწევა (Brown, 27.05.2017). ალტერნატივის სახით 2017 წლის ივლისში კალიფორნიის სენატორმა წარადგინა ნახშირბადის ლიმიტის და ვაჭრობის პროგრამა, რომლის მიხედვითაც ქარხნების მიერ ნახშირბადის გამოყოფის შეზღუდვა მოხდება არა პირდაპირი გზით, არამედ თითოეულ მოქალაქეზე გადანაწილდება გარკვეული რაოდენობა და მათ შეეძლებათ ვაჭრობა ამ ლიმიტით. ვინც ლიმიტს არ გამოიყენებს, მას შეეძლება მიყიდოს, ასე ვთქვათ, დაბინძურების უფლება, იმათ, ვინც საკუთარ ლიმიტზე მეტს მოიხმარს. ამ ახალი ინსტიტუციური გარემოსთვის ჩამოყალიბდა კალიფორნიის კლიმატის დივიდენდების პროგრამა, რომელიც კვარტალურად გაანაწილებს ფულს კალიფორნიის ყველა მაცხოვრებელზე. საბაზისო შემოსავლის მომხრეები განიხილავენ პროგრამას, როგორც სსშ-ს საფუძველში დადებულ აგურს და ეს პროგრამა დღეისათვის სსშ-ზე უფრო რეალურად განხორციელებადია (McFarland, 2017).

კანადაში უკვე გამოხატეს მზადყოფნა და ონტარიოში სადაც ახლო მომავალში დაიწყება სსშ-ს საცდელი პროექტი. ქვეყანაში ჯერ კიდევ 1974 წლიდან არსებობს მსგავსი ექსპერიმენტის გამოცდილება, როცა 1000 კაცის მონაწილეობით დაიწყო საპილოტე პროგრამა სიღარიბის ზღვრის 60% მოცულობის ხელფასით, რაც დაახლო-

ებით 16000 კანადურ დოლარს შეადგენს წლიურად დღევანდელი მონაცემებით. სამწუხაროდ, პროგრამის ბოლომდე მიყვანა ვერ მოხერხდა, რადგან ბიუჯეტი 4 წელში ამოიწურა, რაც პროგრამით გათვალისწინებული პერიოდის მხოლოდ ნახევარი იყო. ათწლეულების შემდეგ მანიტობას უნივერსიტეტის პროფესორმა ეველინ ფორგეთმა მოიძია პროექტის მიმდინარეობის პერიოდში მიღებული მონაცემები და, როგორც აღმოჩნდა, ამ პერიოდში უბედური შემთხვევების, ჰოსპიტალიზაციის და ფსიქიკური ჯანმრთელობის დარღვევის შემთხვევები შემცირდა. შრომის მოტივაცია პროექტის განმავლობაში თითქმის არ შეცვლილა, მხოლოდ ქალების დეკრეტის პერიოდი გაიზარდა და სასკოლო ასაკის მოქალაქეები უფრო მეტად რჩებოდნენ სწავლის გასაგრძელებლად მუშაობის დაწყების ნაცვლად. ერთიანობაში, სსშ აღიქმებოდა მოსახლეობის მიერ, როგორც სტაბილურობის შენარჩუნების საშუალება (Kassam, 2016).

შვეიცარიაში 2016 წელს ჩატარდა რეფერენდუმი სსშ-ს შესახებ, რომელიც გარანტირებულ 2500 შვეიცარიულ ფრანკს გულისხმობდა ყოველთვიურად (და 625 ფრანკს 18 წლამდე მოსახლეობისთვის), მაგრამ მოსახლეობის 77%-მა უარი განაცხადა ამ პროგრამაზე (Minder, 2016). თუმცა, ამით არ დასრულებულა სსშ-ს მექანიზმების განხილვა. გამოკითხვის მიხედვით, ევროკავშირის წევრი 28 ქვეყნიდან მოსახლეობის 68% მზადაა ხმა მისცეს სსშ-ს მსგავს რაიმე პროგრამას, რომელიც უპირობო შემოსავლის გარკვეულ წყაროს მისცემს მოსახლეობას, თუ პროგრამა კარგად იქნება შემუშავებული (“Two-thirds of Europeans for basic income”, 2016).

სსშ-ს იდეის შესწავლაში იტალიაც ჩაერთო და დაიწყო ლივორნოს 100 ყველაზე ღარიბი ოჯახისთვის 500 ევროს თვიური უპირობო ხელფასის გაცემა, რასაც კიდევ 100 ოჯახი უნდა დაემატოს ახლო მომავალში. ამასთან, რაგუ და ნეაპოლიც განიხილავს მსგავსი პროგრამის პოლიტიკას (“Two-thirds of Europeans for basic income”, 2016). მსგავსი პროგრამები სხვაგანაც იყო მცირე მასშტაბებით. იდეა გაჟღერდა საფრანგეთშიც, სადაც 2017 წლის 23 აპრილს საპრეზიდენტო არჩევნები გაიმართა და ერთ-ერთმა კანდიდატმა, ბენუა ჰამონმა, 600 ევროს (შემდგომ კი 5 წლის განმავლობაში 750 ევრომდე გაზრდილი) თვიური სსშ-ს იდეა წამოაყენა, თუმცა მან არჩევნებში გამარჯვება ვერ მოიპოვა (Tognini, 2017).

საინტერესო იქნება მიმდინარე და დაგეგმილი ექსპერიმენტების შედეგების ანალიზი, განსაკუთრებით კი მათი შედარება განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებში, რადგან სხვადასხვა ფაქტორებმა შეიძლება იმოქმედოს. ასევე საინტერესოა საარსებო მინიმუმზე მცირე, საარსებო მინიმუმის ტოლი და მასზე დიდი საყოველთაო საბაზისო შემოსავლის გავლენა მოსახლეობის აღქმასა და ქცევაზე. ექსპერიმენტების დიდი ნაწილი დადებითი შედეგის მოლოდინს ქმნის, თუმცა, სსშ-ზე დამოკიდებულება არც ისე სასურველი გამოსავალია. საბოლოოდ, სსშ შეიძლება აღქმულ იქნას როგორც სიმპტომის და არა პრობლემის გადაჭრა. პრობლემის მოსაგვარებლად კი უფრო სწორი იქნება სამუშაო ძალის გარდაქმნაზე ორიენტირება. მისი მორგება ახალი ეკონომიკის პირობებისთვის. მრავალი პროფესია მომავალში აღარ იქნება მოთხოვნადი, თუმცა ჩნდება ახალი პროფესიები. საჭიროა მოსახლეობის ინფორმირება და ბიძგის მიცემა, რომ მეტად მიმართონ უნარები მზარდი მოთხოვნის პროფესიების დასაუფლებლად, რომლებიც დაკავშირებულია ციფრულ ტექნოლოგიებთან. და თუ ეს საკმარისი არ იქნება, უნარები მიმართონ ადამიანური რესურსის ათვისების ახალი გზების ძიებისკენ. ეს პროცესი განსაკუთრებით რთული იქნება, რადგან მეტ წილად ქრება დაბალი კვალიფიკაციის საჭიროების პროფესიები და ჩნდება კვალიფიკაციაზე მაღალი მოთხოვნის მქონე პროფესიები. ამიტომ, გადამზადება და განათლების მიღება აუცილებელ პირობას წარმოადგენს იმისთვის, რომ ადამიანები მზად შეხვდნენ შრომის ბაზარზე შეცვლილ გარემოს.

ტექნოლოგიურმა განვითარებამ გამოიწვია ის, რომ მომუშავეთა მხრიდან ინფორმაციის გამომყენებლის უნარის ნაცვლად ინტუიციის და ღრმა გააზრების ექსპერტებად ჩამოყალიბება უფრო ფასდება. ინტერნეტის ეპოქაში ინფორმაცია სულ რაღაც ერთი ღილაკის დაჭერის მანძილზეა. განსაკუთრებით მცირდება ადამიანის ტვინში ინფორმაციის შენახვის საჭიროება ხელოვნური ინტელექტის განვითარებასთან ერთად. დღეს ადამიანის უპირატესობა რობოტთან შედარებით არის მის უნარში, სწორი დასკვნები გააკეთოს არსებული ინფორმაციის გამოყენებით. ეს სიტუაცია ქმნის გამოწვევებს განათლების სისტემისთვისაც, რომელიც ეყრდნობა მოძველებულ, ინფორმაციის გადაცემის მეთოდებს და ნაკლებად შეფასების და ანალიზის მეთოდებს. თანამედროვე ტექნოლოგიებთან ბრძოლა სამუშაო ადგილების შენარჩუნების მიზნით თავიდანვე განწირულია დამარცხებისთვის და არავითარ შემთხვევაში ქვეყანამ ეს გზა არ უნდა აირჩიოს. საჭიროა ცვლილებებისთვის თავიდანვე სწორად დახვედრა და პროდუქტიულობის და ხარისხის ზრდის ყველა საშუალების ღიად მიღება. ეკონომიკის ბედი დამოკიდებულია მასში მოქმედი სუბიექტების უნარზე, ადვილად აუწყონ ფეხი ცვალებად გარემოს, გარემოს ცვლილება კი გარდაუვალი მოვლენაა.

დასკვნა

ავტომატიზაციის პროცესი ძალიან სწრაფად მიმდინარეობს და ეს ქმნის როგორც ახალ შესაძლებლობებს, ისე უდიდეს გამოწვევებს შრომის ბაზარზე. მწვავდება უმუშევრობის დონის პრობლემა, რისი გადაჭრის ერთ-ერთ გზად მოიაზრება საყოველთაო საბაზისო შემოსავლის პროგრამა. ეს არც ისე ახალი იდეაა, თუმცა, განსაკუთრებული

პოპულარობა მოიპოვა დღევანდელი სიტუაციის პირობებში როგორც განვითარებულ, ისე განვითარებად ქვეყნებში. ასეთი პროგრამის განხორციელება დიდ რესურსებს მოითხოვს. აზრთა სხვადასხვაობის მიუხედავად, მიმდინარე ექსპერიმენტები აჩვენებენ მის ძირითადად დადებით ეფექტს საზოგადოებაზე. სიღატაკის ზღვარზე მცხოვრებ მოსახლეობაზე დაკვირვება აჩვენებს, რომ სსშ–ს პროგრამამ მათი ჯანმრთელობის, განათლების, საკრედიტო თუ საცხოვრებელი პირობები გააუმჯობესა, თუმცა, ეფექტები საშუალო შემოსავლიან მაცხოვრებლებზე შეიძლება განსხვავებული იყოს და ამას მომავალი ექსპერიმენტები სჭირდება. პროგრამის ქვეყნის მასშტაბით განხორციელება ჯერაც დიდი გამოწვევაა, ძირითადად მსგავსი პროგრამის დაფინანსების სირთულის გამო. მომდევნო წლებში კიდევ მრავალი საინტერესო დეტალი გაირკვევა დაგეგმილი ექსპერიმენტებიდან. ალტერნატიულად, ნახშირორჟანგის გამოყოფაზე გადასახადი ან კერძო დაფინანსების წყაროებიც მოიაზრება.

სსშ–ს პროგრამა შეიძლება წარმატებული აღმოჩნდეს გარკვეული ქვეყნებისთვის და პრაქტიკულად შეუძლებელი – დანარჩენებისთვის. საჭიროა ალტერნატიული გეგმის შემუშავება, რაც ძირითადად მომუშავეების ახალი პროფესიების დაუფლებისკენ მოწოდებით შეიძლება გამოიხატოს. ასეთია მაღალკვალიფიციური პროფესიები, ძირითადად კი ის საქმიანობა, რაც კომპიუტერული ტექნოლოგიების ცოდნასთანაა დაკავშირებული. ამიტომ ამ მიმართულებით განათლებაზე ყურადღების გამახვილება აუცილებელია; საგანმანათლებლო დაწესებულებებში კომპიუტერული ტექნოლოგიების ღრმა სწავლება და შესაბამისი ღონისძიებების ჩატარება აუცილებლად შეუწყობს მოსახლეობას ხელს, არ ჩამორჩეს დროებას და მისი შრომა მოთხოვნადი დარჩეს ეკონომიკაში. თუ ავტომატიზაციის ტექნოლოგიების დაუფლება მოხდება, ეს გამოწვევა შეიძლება დიდ უპირატესობად იქცეს ქვეყნისათვის, არსებული სიტუაციის უგულებელყოფის შემთხვევაში კი მოსახლეობა დიდ სირთულეებს გადააწყდება.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გაგნიძე, ი., (2012). კეთილდღეობის ეკონომიკა, რიდერი, თბილისი.
2. Blackwell, A., (March 11, 2017). Bill Gates Addresses UBI on Reddit AMA. http://basicincome.org/news/2017/03/bill-gates-addresses-ubi-reddit-ama/
3. Brown, D., (May 27, 2017). The California Research Bureau's remarks on UBI, BIEN. http://basicincome.org/news/2017/05/california-research-bureaus-remarks-ubi/
4. Brown Hamilton, T., (June 21, 2016). The Netherlands' Upcoming Money-for-Nothing Experiment, The Atlantic. https://www.theatlantic.com/business/archive/2016/06/netherlands-utrecht-universal-basic-income-experiment/487883/
5. Caughill, P., (January 31, 2017). New Study Predicts Nearly Half of All Work Will Be Automated. https://futurism.com/new-study-predicts-nearly-half-of-all-work-will-be-automated/
6. Chohan, U. W., (August 4, 2017). Universal Basic Income: A Review, Discussion Paper.
7. Chui, M., Manyika, J., Miremadi, M., (November 2015). Four fundamentals of workplace automation, McKinsey Quarterly.
8. Chui, M., Manyika, J., Miremadi, M., (July 2016). Where machines could replace humans—and where they can't (yet), McKinsey Quarterly.
9. Frey, C. B., Osborne, M. A., (2013). The Future of Employment: How susceptible are jobs to computerization.
10. Friedman, M., (1962). Capitalism and freedom, Chicago, IL: University of Chicago Press, p.164-165.
11. Houser, K., Javelosa, J., (February 28, 2017). Bill Gates: The World Isn't Ready for Universal Basic Income Now, But We Will be Soon. https://futurism.com/4-bill-gates-thinks-countries-arent-ready-for-basic-income-yet/
12. Kassam, A., (October 28, 2016). Ontario pilot project puts universal basic income to the test, The Guardian. https://www.theguardian.com/world/2016/oct/28/universal-basic-income-ontario-poverty-pilot-project-canada
13. Knight, W., (July 7, 2015). Inside Amazon's Warehouse, Human-Robot Symbiosis. https://www.technologyreview.com/s/538601/inside-amazons-warehouse-human-robot-symbiosis/
14. Manyika, J., Chui, M., Miremadi, M., Bughin, J., George, K., Willmott, P., Dewhurst, M., (January 2017). Harnessing automation for a future that works, McKinsey Quarterly.

15. McFarland, K., (July 22, 2017). San Francisco, CA, US: California State Senator to address questions on UBI and carbon dividend, BIEN. http://basicincome.org/news/2017/07/san-francisco-ca-us-california-state-senator-address-questions-ubi-carbon-dividend/
16. McFarland, K., (May 9, 2017). The Netherlands: Social Assistance Experiments Under Review. http://basicincome.org/news/2017/05/netherlands-social-assistance-experiments-review/
17. Minder, R., (June 5, 2016). Guaranteed Income for All? Switzerland's Voters Say No Thanks, The New You Times. https://www.nytimes.com/2016/06/06/world/europe/switzerland-swiss-vote-basic-income.html?_r=0
18. Perkiö, J., (2014). Universal Basic Income – A New Tool for Development Policy?, International Solidarity Work.
19. Santers, S., (2016). Deep Learning Is Going to Teach Us All the Lesson of Our Lives: Jobs Are for Machines, Mar 16.https://medium.com/basic-income/deep-learning-is-going-to-teach-us-all-the-lesson-of-our-lives-jobs-are-for-machines-7c6442e37a49
20. Santens, S., (March 21, 2017). This is Why Experts Think All People Should Have a Universal Basic Income, Futurism.com. https://futurism.com/why-experts-think-all-people-should-have-universal-basic-income/
21. Schjoedt, R., (April 2016). India's Basic Income Experiment, Pathway's Perspectives on Social Policy in International Development, N0 21.
22. Schwab, K., (January 14, 2016). The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond, World Economic Forum. https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/
23. Smith, J., (June 1, 2016). Basic Income in California: 100 Oakland Residents Will Get a Salary Just for Being Alive, MicDaily. https://mic.com/articles/144927/basic-income-in-california-100-oakland-residents-will-get-a-salary-just-for-being-alive#.xOtWGczF1
24. Standing, G. (May 30-31, 2013). Unconditional Basic Income: Two pilots in Madhya Pradesh A Background Note prepared for the Delhi Conference.
25. Tognini, G., (February 23, 2017). Universal Basic Income, 5 Experiments From Around The World, BIEN. https://www.worldcrunch.com/culture-society/universal-basic-income-5-experiments-from-around-the-world-1
26. Social Insurance Institution of Finland Kela, (2016). From idea to experiment. Report on universal basic income experiment in Finland, Working papers 106. https://helda.helsinki.fi/handle/10138/167728
27. Dalia Research, (May 11, 2016). Two-thirds of Europeans for basic income - Dalia CEO presents surprising results in Zurich. https://daliaresearch.com/two-thirds-of-europeans-for-basic-income-dalia-ceo-presents-surprising-results-at-future-of-work-conference-in-zurich/
28. Khaleej Times, Dubai gets its first robot policeman, (May 21, 2017). https://www.khaleejtimes.com/nation/dubai/dubai-police-gets-first-robot-policeman
29. https://blog.ycombinator.com/basic-income/

UNIVERSAL BASIC INCOME BASED ON EXPERIENCE OF DIFFERENT COUNTRIES

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.026

QUJI BICHIA
PhD Student at Ivane Javakhishvili Tbilisi State University Visiting lecturer at Ivane Javakhishvili, Tbilisi State University and European University Teaching assistant at ISET, Georgia

KEYWORDS: AUTOMATION, UNIVERSAL BASIC INCOME, UNEMPLOYMENT

SUMMARY

Automation brings new opportunities and new challenges to the economy. Economic environment is changing with fast pace and this has a huge impact on labor market. Problem of employment is becoming more challenging as robo technologies are replacing labor force. Economists started looking for solutions to this problem and one solution they are considering is universal basic income. The idea of distributing equal income to every citizen has caused different reactions in economists. Even if wages from working makes the income different, many look at the program skeptically. Nonetheless, the idea is being tested in different countries and the results will show how widely the universal basic income may be implemented. Though, more pragmatic approach to the problem would be to help workers adjust their effort towards occupations that would be more demanded in future economy.

კომერციული ვებსაიტების კონტენტის მართვის სისტემის პროგრამული უზრუნველყოფა PYTHON-ის ბაზაზე

გიორგი კუჭავა
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის დოქტორანტი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.027

საკვანძო სიტყვები: CONTENT MANAGEMENT SYSTEM, კომპიუტერული აპლიკაცია, PYTHON

CMS – Content Management System შექმნილია ციფრული კონტენტის შექმნისა და მოდიფიკაციისთვის. ის არის კომპიუტერული აპლიკაცია, რომელიც არაპროფესიონალი მომხმარებლის მიერ ვებგვერდების შესაქმნელად და სამართავადაა განკუთვნილი. CMS გამოიყენება ვებ-მასალების კონტროლისთვის, მაგალითად HTML დოკუმენტების, სურათების. კოდირების ენის ცოდნის გარეშე შესაძლებელია საიტის გვერდების შექმნა და სასურველი დიზაინის შერჩევა. ვებპროდუქტების დამწყებნი მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ CMS, ვინაიდან იგი საშუალებას იძლევა საიტის სამომხმარებლო მხარე საკმაოდ მარტივად შეიქმნას.

CMS ციფრული კონტენტი წარმოადგენს ნებისმიერ შიგთავს, რომელიც ციფრული მონაცემების სახით არსებობს. ციფრული მონაცემები, ინფორმაციის თეორიაში და ინფორმაციულ სისტემებში არის ინფორმაციის დისკრეტული ანუ განცალკავებული, წყვეტილი წარმოდგენა. შემდეგ ინფორმაციის ერთიანად წარმოდგენას თავის მხრივ უზრუნველყოფს მათემატიკური ფუნქცია, რომელსაც უწყვეტობის ფუნქცია ეწოდება. ეს არის ფუნქცია, რომელსაც მცირე ცვლილებები შეაქვს შეტანის (input) და თვითნებურად მცირე ცვლილებები გამოტანის (Output) შედეგებში.

IBM-მა გასული საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში განავითარა CMS, რომელსაც FileNet ერქვა და ასევე ეწოდებოდა EMS (Enterprise Management System). FileNet იყო პირველი CMS მსოფლიოში.

პირველი სრულყოფილი CMS, რომელიც შეიქმნა იყო AOL-ის (America On Line) მიერ შექმნილი RAINMAN (Remote Automated Information Network Manager), დაახლოებით 1992 წელს. ეს იყო ერთ-ერთი სისტემა, რომელმაც საშუალება მისცა Content Publisher-ს, რომ პირადაპირ ჩაეშენებინათ თავიანთი კონტენტი პირდაპირ ნავიგაციის იერარქიაში; ადრეული ინსტრუმენტთა პანელები, რომელსაც AOL სთავაზობდა მომხმარებელს იყო მენიუში შემავალი, ამ მხრივ RAINMAN მოქმედებდა ორ ძირეულ ობიექტ-იერარქიაზე: ნაკრებებზე (ფოლდერების) და ტექსტურზე (სტატიები). რისი ძირითადი ფუნქციებიც იყო: შექმენი/ წაიკითხე/ განაახლე/ წაშალე.

სამწუხაროდ RAINMAN დახურული კოდი იყო და დღეს მისი სკრიპტები AOL-ის სისტემურ კოდშია ჩაშენებული.

ბოლო სტატისტიკა აჩვენებს, რომ ვებსამყაროს მომხმარებლებში ძალიან პოპულარული გახდა CMS-ები. შეიქმნა უკვე არა ერთი უფასო CMS, ყველაზე პოპულარულებია: Magento, PrestaShop, Wordpress, Joomla, Drupal. ფასიანი CMS-ების ღირებულება ძალიან დაბალია და შესაბამისად ხელმისაწვდომი.

თუმცა ზოგიერთ CMS შესაძლოა მძლავრი აპარატურული საშუალებების მხარდაჭერა სჭირდებოდეს, განსაკუთრებით მას მერე რაც საიტი დაიწყებს განვითარებას, რაშიც იგულისხმება მისი მოცულობის ზრდა. მაგალითად facebook-ს, 845 მილიონზე მეტი აქტიური მომხმარებელი ჰყავს და მარტო მათ მონაცემებს (სურათებს, ვიდეოებს...) Facebook, Inc.-ის სერვერების 104,857,600 GB უკავია. ახლა გავიხსენოთ, რომ თითოეული მომხმარებელი, როგორც კი სასურველ ინფორმაციას გამოიძახებს, თავისი ან მეგობრის პროფილის ხელმისაწვდომი ინფორმაციიდან, დაყოვნება თუ 4 წამს აღემატება, მისთვის facebook-ზე ყოფნა მოსაწყენი გახდება, როგორც ეს მოხდა Friendster-ის მაგალითზე.

ქსელი შემდეგი ლოგიკით მუშაობს, ის მოთხოვნილი საიტის გვერდის ჩამოტვირთვას ახდენს სერვერიდან ჩვენს კომპიუტერში, ანუ რეალურად ჩვენი კომპიუტერის ტექნიკური შესაძლებლობების გამოყენება ხდება. მაგალითად, მაშინ როდესაც http://youtube.com-ზე შევდივართ და ვიდეოს ვრთავთ, ვიდეო დეკოდირებისთვის და შემდეგ მომხმარებლისთვის განკუთვნილ ფორმაში წარმოდგენისათვის, ჩვენი კომპიუტერის რესურსებს იყენებს. ასეთი ლოგიკით მუშაობს ყველა საიტი და თუ საიტი სწრაფად არ იტვირთება და ვიდეო ხშირი შეყოვნებებით აჩვენებს, ეს ჩვენი კომპიუტერის ნაკლები სიმძლავრის ბრალია.

იმისთვის, რომ მომხმარებელმა თავისი სუსტი მონაცემების მქონე კომპიუტერშიც სწრაფად მოახდინოს საიტის ჩამოტვირთვა და საიტებთან დაკავშირებული მოქმედებები და ბრძანებები, საჭიროა იმ კოდის „სიმსუბუქე“, რომელზეც მუშაობს საიტი. CMS-ები PHP-ის კოდზეა დაფუძნებული, რომელიც საკმაოდ რთული კოდის გენერირებას ახდენს, მისი სკრიპტების გადამუშავება-ტრანსლირებას, კომპიუტერის არქიტექტურული მოწყობილობები საკმაოდ დიდ დროს უთმობს. ამიტომ Python-ის სინტაქსით PHP-ის ნაწილობრივი ჩანაცვლება, რომელიც სიმარტივეზეა მისადაგებული და ინფორმაციის გადასამუშვებლად კომპიუტერისგან დიდ რესურსებს არ მოითხოვს, საიტის ჩამოტვირთვას დააჩქარებს და ტექნიკური რესურსების ნაკლებ დანახარჯს მოიტანს, რაც ასე სასიცოცხლოა დღევანდელ აჩქარებულ ინტერნეტ-სამყაროში.

პრაქტიკულად ყველა პოპულარული CMS: Joomla, Wordpress, Drupal... PHP-ის კოდითაა აგებული, PHP სერვერული მხარის სკრიპტულ ენას (server-side scripting language) წარმოადგენს, რაც ვებსერვერის კოდების სკრიპტს გულისხმობს და რომელიც თითოეული მომხმარებლის მოთხოვნისთანავე ვებგვერდის მისთვის ჩვენებას უზრუნველყოფს. PHP ასევე არის general-purpose programming lan-

guage, რაც ნიშნავს, რომ დაპროგრამების ეს ენა შექმნილია პროგრამული უზრუნველყოფის ფართო ნაირსახეობის აპლიკაციების დასაწერად. PHP თავდაპირველად იშიფრებოდა, როგორც Personal Home Page (პირადი საშინაო გვერდი), ამჟამად ის წარმოადგენს ასოთა შემცირებით მიღებულ სიტყვას ანუ PHP – Hypertext Preprocessor.

PHP-ის შექმნა 1995 წლიდან დაიწყო, როცა რასმუს ლერდორფმა (Rasmus Lerdorf) დაწერა რამოდენიმე CGI (Common Gateway Interface)-ი C პროგრამაში. ნახსენები CGI სტანდარტულ პროტოკოლს ვებ სერვერისთვის წარმოადგენს, რათა გაუშვას პროგრამა, როგორც Console application (კომპიუტერული პროგრამა, რომელსაც გააჩნია მხოლოდ ტექსტური ინტერფეისი). მას ასევე უწოდებენ Command-Line interface programs (კომპიუტერული პროგრამა, სადაც მომხმარებელი ბრძანებებს ტექსტური ხაზების სახით წერს), რომელიც სერვერზე მუშაობს და დინამიურ ვებგვერდებს ქმნის. სერვერული მხარის დინამიურ ვებგვერდებში, ვებგვერდის სტრუქტურა application server-ის სერვერული მხარის სკრიპტული პროცესებითაა კონტროლირებული, რომელშიც თითოეული ვებგვერდის აწყობის სტრუქტურა და მისი მომხმარებლისთვის, კლიენტის მხარისთვის მიწოდების პროცესი იგულისხმება.

კლიენტის მხარის დინამიურ ვებგვერდში, ვებგვერდი HTML სკრიპტებს იყენებს, რომ ბრაუზერმა ის ჩატვირთოს.

დღევანდელი კომპიუტერული სამყარო ელვის სისწრაფით ვითარდება. ასეთი სიჩქარის გამო ნაკლები მუშაობით მეტი შედეგის მიღება გახდა აუცილებელი, რათა ავყვეთ ამ ტემპს. სწორედ ასეთ ეფექტი აქვს დაპროგრამების ენა Python-ს, რომელიც ამერიკაში მცხოვრებმა ჰოლანდიელმა პროგრამისტმა გუიდო ვან როსუმმა (Guido van Rossum) შექმნა 1989 წლის დეკემბერში. Python-ი თავდაპირველად ჩაფიქრებული იყო, როგორც Linux-ის ოპერაციულ სისტემაში სამუშაოდ განკუთვნილი ჰობის დონეზე შექმნილი დაპროგრამების ენა. გარკვეული პერიოდის შემდეგ ენა განვითარდა ენთუზიასტების საზოგადოების Python Software Foundation-ისა და Google-ის მიერ.

გავრცელებული და შესაბამისად ცნობადი დაპროგრამების ენები, როგორებიცაა: C++ და Java, მრვალფუნქციურია, მაგრამ ამასთანავე შესასწავლად საკმაოდ რთული, რადგან ძალიან მარტივი პროგრამის დაწერისთვისაც კი კოდის რამოდენიმე ხაზის დაწერაა საჭირო, მაგალითად,

C++-ზე დაწერილი ყველაზე მარტივი პროგრამა, რომელიც ეკრანზე Hello World ტექსტს გამოიტანს, ასე გამოიყურება:

```
#include <iostream>
Using namespace std;
{
cout <<"Hello World"<<endl;
System("pause");
}
```

იგივე პროგრამას Java-ზე ასეთი სახე ექნება:

```
class HelloWorld {
Public static void main(String args[]) {
System.out.println("Hello World");
}
}
```

ხოლო Python-ში იგივე შედეგის მისაღებად, კოდის მხოლოდ ერთი ხაზია საჭირო

```
print("Hello World");
```

Python-ის კოდის ასეთი სიმარტივე მისი საშუალებით შექმნილ აპლიკაციებს ქმედების სისწრაფეს ანიჭებს.

PHP, რომლის საშუალებითაც იქმნებოდა და დღესაც აქტიურად იქმნება საიტები, მძლავრი და უნარიანი ენაა, თუმცა ამ საიტების სწრაფად მუშაობისათვის ძლიერი მონაცემების მქონე სერვერებია საჭირო.

Friendster, რომელიც ერთ-ერთი პირველი სოციალური ქსელი იყო, ვერ შეძლო დომინანტობის შენარჩუნება, რადგან საიტის თითოეული გვერდის ჩამოტვირთვას საკმაოდ დიდი დრო სჭირდებოდა, ეს დაყოვნება კი მომხმარებლებისთვის შემაწუხებელი გახდა. Friendster-ის დამაარსებელმა ჯონათან აბრამსმაც (Jonathan Abrams) აღიარა, რომ მისი შექმნილი საიტი ძალიან „მძიმედ" მუშაობდა.

Facebook-ის დამფუძნებელმა მარკ ცუკერბერგმა (Mark Zuckerberg) სხვების შეცდომებიდან შესაბამისი დასკვნა გამოიტანა და Facebook-ის მუშაობის ოპტიმიზაცია შეძლო. როგორც წიგნიდან „Facebook Effect" ირკვევა, იგი მაქსიმალურად შეეცადა facebook-ის კოდი „მსუბუქი" ყოფილიყო. Facebook-ის კოდი დახურულია, ვარაუდია რომ მარკმა ახალი, საკუთარი „საიდუმლო" დაპროგრამების ენაც შეიმუშავა, თუმცა როგორც ამ წიგნის ავტორის დავიდ კირკპატრიკის (David Kirkpatrick) დაკვირვებიდან ჩანს, facebook-ი Python-ის და PHP-ის ჰიბრიდულ სისტემაზე მუშაობს.

ამ ვარაუდს აძლიერებს სხვა წარმატებული სოციალური ქსელების: Instagram-ის, Pinterest-ის, Reddit-ის დამაარსებლების მიერ გავრცელებული ინფორმაცია სოციალური ქსელების შესაქმნელად Python-ის გამოყენების შესახებ, მითუმეტეს, რომ Instagram-ი Facebook-ის შვილობილი საიტია.

Python-ის სიმსუბუქის გარდა, მის უპირატესობას მძლავრი ჰაკერული შეტევებისგან დაცვა წარმოადგენს, რაზეც „Black Hat Python" და „Gray Hat Python" წიგნებში მისი ავტორი ჯასთინ სეიტზი (Justin Seitz) დეტალურად საუბრობს.

დასკვნა

ყოველივე ზემოთ თქმულის გათვალისწინებით, ამჟამად მიმდინარეობს მუშაობა ახალი CMS-სისტემის პროგრამული უზრუნველყოფის შესაქმნელად Python – კოდების გამოყენებით. ეს საშუალებას მოგვცემს CMS სისტემის მუშაობისათვის არ იქნეს მოთხოვნილი როგორც სერვერის ასევე კლიენტის მხარისგან მძლავრი ტექნიკური მხარდაჭერა. შედეგად, მომხმარებლის სუსტი მონაცემების მქონე კომპიუტერიც კი სწრაფად ჩამოტვირთავს Python-ზე დაწერილ საიტებს, რის გამოც დიდი რაოდენობით მძლავრი სერვერების გამოყენება აღარ იქნება საჭირო.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Justin Seitz - Gray Hat Python: Python Programming for Hackers and Reverse Engineers. 2009, 216 p.
2. Justin Seitz - Black Hat Python: Python Programming for Hackers and Pentesters. 2014, 192 p.
3. Justin Seitz - Python per hacker: Tecniche offensive black hat. 2015, 248 p.
4. Peter Moulding - PHP Black Book. 2001, 880 p.
5. Steven Holzner - Java Black Book: The Java Book Programmers Turn To First. 2000, 1200 p.
6. Wendell Odom - Ccent/CCNA Icnd1 100-101 Official Cert Guide, 2013, 900 p.
7. Steven Levy - In the Plex: How Google Thinks, Works, and Shapes Our Lives. 2011, 432 p.
8. David Kirkpatrick -The Facebook Effect: The Inside Story of the Company That Is Connecting the World.

COMMERCIAL WEB-SITES CONTENT MANAGEMENT SYSTEM PROGRAMMING SUPPORT USING PYTHON

GEORGE KUCHAVA
PhD Student of Georgian Technical University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.027

KEYWORDS: CONTENT MANAGEMENT SYSTEM, COMPUTER APPLICATION, PYTHON

SUMMARY

Article represents a short review about how CMS-Content Management System was created and developed, it shows his current environment, also represents its strong and weak sides. In this article you can read comparison analysis of PHP and Python and there are also reccomendations how to fix weakness of CMS and also shows the way how to create new CMS. Creation of new CMS with Python code is on the way.

კულტურული ტურიზმი და მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვის აქტუალური საკითხები

ნაირა გალახვარიძე
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტის პროფესორი, საქართველო

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.028

საკვანძო სიტყვები: ტურიზმი, კულტურული მრავალფეროვნება, არა განახლებადი რესურსი

ტურიზმი – ეს არის სხვადასხვა ხალხებს შორის დიალოგის პირობების შექმნის საშუალება. ტურიზმის როლია, წარმოაჩინოს ყველა ქვეყნის კულტურული მრავალფეროვნება და ამ მრავალფეროვნების მნიშვნელობა.

მსოფლიოს ხალხებმა, რომ იარსებონ, საჭიროა გამოავლინონ შემოქმედებითი ძალები და საუკუნეებს გადასცენ თავიანთი ისტორიის კვალი. კულტურული მემკვიდრეობა ეს ის ინსტრუმენტია, რომელიც უზრუნველყოფს ამ მიზნის მიღწევას, აერთიანებს რა წარსულს, აწყმოსა და მომავალს წარმოადგენს განვითარების საფუძველს.

კულტურული ტურიზმი მოიცავს ტურიზმი ყველა იმ მიმართულებას, რომელიც დაკავშირებულია ერის ისტორიის, კულტურის, ეთნოგრაფიის, მატერიალური და სოციალური მემკვიდრეობის პოპულარიზაციასთან.

თანახმად საერთაშორისო ტურიზმის ექსპერტთა დასკვნისა, საქართველოში ტურიზმის სახეების განვითარების კუთხით კულტურულ ტურიზმს ერთ–ერთი მთავარი ადგილი უკავია.

მიუხედავად საქართველოში ძეგლთა სიმრავლისა (12000–ზე მეტი სხვადასხვა ძეგლია) და მოვლა–პატრონობის მცდელობისა, ძალიან ბევრი ძეგლი ჯერ კიდევ სათანადოდ მოვლილი არ არის, საჭიროა შეჩერდეს მათი განადგურება და ისინი წარსდგნენ სრულმნიშვნელოვანი სახით დამთვალიერებელთა წინაშე.

ეს უმნიშვნელოვანესი ძეგლები შეადგენენ კულტურული ტურიზმის საფუძველს და სახელმწიფომ უნდა იზრუნოს მათ გარშემო შესაბამისი ინფრასტრუქტურის შექმნა–მოწესრიგებაზე.

კულტურულ ტურიზმში მნიშვნელოვანია ატრაქციებისათვის ხარისხის მინიჭების საკითხი. ტურისტულ ატრაქციებს შორის პირველ რიგში უნდა დასახელდეს იუნესკოს მიერ აღიარებული ძეგლები. მსოფლიოს კულტურული მემკვიდრეობის დაცვა პირველად გაჟღერდა 1972 წელს იუნესკოს მიერ მიღებული ამავე სახელმწიფოების კონვენციაში.

ტერმინი „მსოფლიო მემკვიდრეობა" ძეგლთა იერარქიაში ყველაზე საპატიო ადგილს იჭერს. ღირშესანიშნაობა, რომელიც ამ ნუსხაში მოხვდება, სამართლიანად ითვლება უნიკალურად და მას ენიჭება მსოფლიოს საგანძურის წოდება. ნუსხაში მოხვედრა ნიშნავს, რომ ძეგლი არის კულტურისა და ისტორიის უმნიშვნელოვანესი ქმნილება.

განსაკუთრებულ მდგომარეობაში იმყოფებიან ძეგლები, რომლებიც შევიდნენ იუნესკოს მსოფლიო მემკვიდრეობის ნუსხაში.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვა უნდა ეყრდნობოდეს შესაბამისი ქვეყნის ტრადიციებსა და კანონმდებლობას. ქვეყანამ უნდა უზრუნველყოს საკანონმდებლო ბაზის სისტემატური გადამოწმება და საჭიროების შემთხვევაში მისი განახლება.

იმ მომენტიდან, როცა ღირსშესანიშნავი ადგილი ოფიციალურად ჩარიცხულია მსოფლიო მემკვიდრეობის ნუსხაში, აუცილებელ პირობას წარმოადგენს იმ მახასიათებლებისა და ღირებულებების მუდმივი დაცვა და შენარჩუნება, რომლებმაც განაპირობეს მისი საყოველთაო მნიშვნელობა და რომლებიც მას გამორჩეულ ნიმუშად აქცევს. კერძოდ, ღირსშესანიშნავი ადგილის მსოფლიო მემკვიდრეობის ნუსხაში შეტანის მომენტიდან მიუღებულია ნებისმიერი ქმედება, რომელიც გამოიწვევს მისი ავთენტურობის ან სხვა ღირებულების შემცირებას. ამიტომ ოფიციალური შეფასების დოკუმენტი, რომელსაც ემყარება ღირსშესანიშნავი ადგილის მსოფლიო მემკვიდრეობის ნუსხაში შეტანის გადაწყვეტილება, ძალზე მნიშვნელოვანია. მან უნდა წარმოაჩინოს ღირსშესანიშნავი ადგილის ის ღირებულებები, რომელიც მის მნიშვნელობას განსაზღვრავს, თან იმგვარად, რომ ეს გასაგები იყოს ნებისმიერი დაინტერესებული პიროსათვის.

იმ შემთხვევაში, როცა ღირსშესანიშნავი ადგილი დეგრადირებულია იმგავრად, რომ დაკარგული აქვს ძირითადი მახასიათებლები, მაშინ ეს განაპირობებს მისი მსოფლიო მემკვიდრეობის ნუსხიდან ამოღებას.

კულტურული მემკვიდრეობის თანამედროვე ცნება დაკავშირებულია მთელ განაშენიანებულ გარემოსთან და აღქმული უნდა იქნას მსოფლიო ეკოლოგიური პრობლემების ჭრილში.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილები გამოირჩევიან მათი ზოგადსაკაცობრიო ღირებულებებით. კონსრვაციის პოლიტიკა უნდა ეყრდნობოდეს კრიტიკული შეფასების პროცესს, რომელიც იწყება კულტურული ობიექტის შესწავლით, დოკუმენტირებით, მისი დამახასიათებელი კულტურული თვისებებისა და მასთან დაკავშირებული ღირებულებების განსაზღვრით. ღირებულებები ორ ჯგუფად იყოფა: კულტურული ღირებულებები და თანამედროვე ეკონომიკური ღირებულებები.

კულტურული მემკვიდრეობის თანამედროვე ცნება არის თანამედროვე საზოგადოების, მისი ღირებულებებისა და მოთხოვნების განვითარების შედეგი.

დღეს კულტურული მემკვიდრეობა აღიქმება მისი ფართო გაგებით და მოიცავს ნებისმიერ ნიშანს, რომელიც ასახავს ადამიანის ქმედებებსა და მიღწევევბს კაცობრიობის არსებობის განმავლობაში.

ვინაიდან კულტურული მემკვიდრეობა მსოფლიოს ერთ–ერთი უმნიშვნელოვანესი არაგანახლებადი რესურსია, ამი–

ტომაც განსაკუთრებული ძალისხმევაა საჭირო ადამიანების მოთხოვნილებებსა და მემკვიდრეობის დაცვის ინტერესებს შორის წონასწორობის აღსადგენად.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავ ადგილებთან მიმართებაში მხედველობაში მიღებულ უნდა იქნას როგორც კულტურული, ასევე თანამედროვე სოციალურ-ეკონომიკური ღირებულებები.

მემკვიდრეობის ობიექტთან ასოცირებული კულტურული ღირებულებები და მათი მიმართება დღევანდელ დამთვალიერებლებთან უცილობლად სუბიექტურია, რადგან ისინი დღევანდელობის ამსახველ ინტერპრეტაციებზეა დამოკიდებული. ეს შეფასებები განსაზღვრავს საზოგადოების ინტერესის დონეს ობიექტისა და მისი გარემოს მიმართ.

კულტურული ღირებულებები შეიძლება კლასიფიცირებულ იქნას სხვადასხვა კუთხით:

1. თვითმყოფადობა (დაფუძნებულია აღიარებაზე) – ღირებულებების ეს ჯგუფი ასახავს საზოგადოების ემოციურ კავშირს ამა თუ იმ ობიექტთან თუ ადგილთან. იგი მოიცავს შემდეგ მახასიათებლებს: ასაკი, ტრადიცია, უწყვეტობა, მემორიალულობა, ლეგენდარულობა, გრძნობა, სულიერება, რეგულარობა, სიმბოლურობა, პოლიტიკურობა, ეროვნულობა და პატრიოტულობა.

2. შედარებითი მხატვრული ან ტექნიკური ღირებულება (დაფუძნებულია კვლევაზე) – ღირებულებების ეს ჯგუფი დაფუძნებულია მემკვიდრეობის ობიექტის მხატვრული გადაწყვეტის, მისი ტექნიკური, კონსტრუქციული და ფუნქციური მახასიათებლებისა და ხელობის მნიშვნელობის მეცნიერულ და კრიტიკულ ისტორიულ შეფასებაზე.

3. იშვიათობა (დაფუძნებულია სტატისტიკაზე) – ღირებულებები ეს ჯგუფი ასახავს ობიექტის მიმართებას იმავე პერიოდის, ტიპის, სტილის, მშენებლობის, რეგიონში არსებულ სხვა ნაგებობებთან, რაც განსაზღვრავს ობიექტის იშვიათობას, ან უნიკალურობას.

თანამედროვე სოციალურ-ეკონომიკური ღირებულებები დაკავშირებულია დღევანდელ საზოგადოებასთან და მის სოციალურ-ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ინფრასტრუქტურასთან.

სოციალურ-ეკონომიკური ღირებულებები იყოფა შემდეგ კატეგორიებად:

1. ეკონომიკური ღირებულება – ეკონომიკა ხელს უწყობს რესურსების საუკეთესო გადანაწილებას საჭიროებების ფართო სპექტრის მიხედვით. ეკონომიკური ღირებულება არ შეიძლება გაიგივებულ იქნას ფინანსურ ღირებულებასთან. კულტურული მემკვიდრეობის თვალსაზრისით ეკონომიკური ღირებულება მოიაზრება, როგორც თავად მემკვიდრეობის ობიექტის მიერ ან მისი კონსერვაციის შედეგად წარმოქნილი ღირებულება.

2. ფუნქციური ღირებულება – დაკავშირებულია ეკონომიკასთან, რამდენადაც იგი გულისხმობს შენობის ან არეალის თავდაპირველი ფუნქციის უწყვეტობას ან მათთვის ახალი თავსებადი ფუნქციის მინიჭებას. ნანგრევებად ქცეული ობიექტის თავდაპირველი ფუნქციური ღირებულება დაკარგულია, მაგრამ მან შესაძლებელია შეიძინოს ახალი ფუნქცია, რაც მოემსახურება ობიექტის ინტერპრეტაციის პროგრამის მოთხოვნებს.

3. შემეცნებითი ღირებულება – მოიცავს მის პოტენციალს კულტურული ტურიზმის განვითარების თვალსაზრისით, ასევე კულტურისა და ისტორიის გაცნობიერებას, რაც ხელს უწყობს ისტორიული ობიექტების დღევანდელ ცხოვრებაში ჩართვას.

4. სოციალური ღირებულება – მემკვიდრეობის ობიექტის სოციალური ღირებულება დაკავშირებულია ტრადიციულ სოციალურ საქმიანობასთან და თავსდება დღევანდელ გამოყენებასთან. სოციალური ღირებულება ასახავს ადგილობრივ თემში თანამედროვე სოციალურ ურთიერთქმედებას და მნიშვნელოვან როლს თამაშობს სოციალური და კულტურული თვითმყოფადობის ჩამოყალიბების პროცესში.

5. პოლიტიკური ღირებულება – ის ხშირად დაკავშირებულია მემკვიდრეობის ობიექტის ისტორიის ამ თუ იმ, რეგიონისა ან ქვეყნისათვის საყურადღებო მოვლენასთან. ეს მოვლენები განსაზღვრავენ ობიექტის დღევანდელ მნიშვნელობას იმდენად, რამდენადაც ეს შეესაბამება თანამედროვე პოლიტიკურ პრიორიტეტებს.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების წარმატებული მართვა დამოკიდებულია უფრო ფართო მიზნებზე. არ არის აუცილებელი მოგება იყოს ფინანსური, არამედ შესაძლებელია შეფასდეს სოციალური სტატუსის, პრესტიჟის ამაღლებისა და პოლიტიკის თვალსაზრისით. დღეს უმეტეს შემთხვევაში იცვლება საზოგადოების ტრადიციული ცხოვრების წესი, რაც სხვა შედეგებთან ერთად იწვევს ქალაქების ხასიათის ძლიერ და სწრაფ გარდასახვას, სადაც მოსახლეობის დიდი კონცენტრაცია და თანამედროვე კულტურა ეძებს თავის გამოხატულებას.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ქალაქების მმართველებმა უნდა მიიღონ არსებული რეალობა, რომელიც ისტორიულ ცენტრებზე მნიშვნელოვან ზეწოლას ახდენს. ეს პრობლემები კიდევ უფრო მეტს მოითხოვს მართვის კუთხით. იმისათვის რათა არც ძველმა ნაგებობებმა შეიწიროს და არც თანამედროვეობის ჩრდილოვანმა მხარეებმა სძლიოს. ისტორიული ქალაქები უნდა იმართებოდეს კარგად ინფორმირებული კვალიფიციური პროფესიონალების მიერ, რომელთაც აქვთ სწორი ხედვა.

ტურიზმის განვითარების კუთხით მსოფლიო მემკვიდრეობის ქალაქების ფუძემდებლურ ღირებულებებზე გავლენას ახდენს შემდეგი კრიტერიუმები:

1. ადგილობრივი მაცხოვრებლებს მიერ კულტურული მემკვიდრეობის ღირებულებების აღქმა.
2. მოწესრიგებული სათანადო ინფრასტრუქტურა.
3. კულტურული ძეგლის კონსერვაციაში საერთაშორისო ტურიზმიდან მიღებული შემოსავალი.
4. მოვლის სტრატეგიის შემუშავება.
5. ზეგავლენის შესაძლებლობა დემოგრაფიულ გადაადგილებებზე (ე.ი. მეტისმეტი სიმჭიდროვე ან პირიქით ისტორიული ძეგლიდან მოსახლეობის გადინება).

6. ადგილობრივ მოსახლეობაზე ტურიზმის სოციალური გავლენა.

7. ტურისტების მხრივ ისტორიული ცენტრების ჭარბი გამოყენების შემცირების შესაძლებლობა.

8. მსოფლიო მემკვიდრეობის კულტურული ცენტრებისა და ქალაქების დამატებითი ღირებულება, მათი გამოყენება.

1990 წელს ICCROM–ის კონფერენციაზე ბ–ნ სტრილინგმა თავის მოხსენებაში ქცევის კოდექსის ჩამოყალიბებისას განსაკუთრებული ყურადღება დაუთმო მასპინძელ საზოგადოებაში მცხოვრები და მომუშავე ადამიანების ინტერესებს, კერძოდ, „მასპინძელ საზოგადოებაში მცხოვრები და მომუშავე ადამიანების გრძელვადიანი ინტერესები უნდა იყოს ტურიზმის განვითარების ვარიანტების შერჩევის უპირველესი განმსაზღვრელი ფაქტორი“.[1]

ერთ–ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რაც სტუმრობას სასიამოვნოს ხდის არის ღირსშესანიშნავი ობიექტის ძეგლების მომსახურე პერსონალის დამოკიდებულება დამთვარიელებელთა მიმართ.

მომხმარებლის მომსახურება უპირველესი პრიორიტეტია საზოგადოებასთან ურთიერთობის კუთხით. რამდენიმე ან თუნდაც ერთ ინციდენტს შეუძლია, საფუძვლიანად შეარყიოს კომპანიის რეპუტაცია და საზოგადოებას მისი პროდუქციისა და მომსახურების ნდობა დაეკარგება. მომხმარებლის კმაყოფილება მნიშვნელოვანია იმის გამო, რომ ის სხვას გაუზიარებს კომპანიასთან ურთიერთობების პირად გამოცდილებას.

გამოკვლევებით დადგენილია, რომ მომსახურებით უკმაყოფილო მომხმარებელი თავის შთაბეჭდილებას საშუალოდ 17 ადამიანს უზიარებს, კმაყოფილი კი მხოლოდ 11–ს.

დღეს ტურიზმის ინდუსტრია ჩვენი კულტურისა და საერთაშორისო ეკონომიკის მნიშვნელოვანი ნაწილია. ტურიზმი დინამიკურია, თუმცა მისი განვითარება არ უნდა აღემატებოდეს მოცემული ტერიტორიისა და დამხმარე ინფრასტრუქტურის შესაძლებლობებს.

მსოფლიო ტურიზმის ორგანიზაციის მანილას დეკლარაციაში აღნიშნულია, რომ ტურიზმა უნდა გააუმჯობესოს ადგილობრივი მოსახლეობის ცხოვრების დონე, მათი ტრადიციული კულტურის ხელყოფის გარეშე.

მსოფლიო მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვის გეგმა უნდა განსაზღვრავდეს დამთვალიერებელთა მომსახურების ამოცანებს. ეს ამოცანები განხილული უნდა იქნას ღირსშესანიშნავი ადგილის სამეურვეო კომისიასთან, ადგილობრივი თვითმართველობის ორგანოებთან და ტურისტულ სააგენტოებთან ერთად, რათა კონფლიქტის არსებობა გამორიცხული იქნას. გასათვალისწინებელია დამთვალიერებელთა მოთხოვნილებები, როგორც ვიცით ყველა დამთვარიელებელს მოსწონს:

– მეგობრული მიღება და დახმარება ნებისმიერი სიძნელისა თუ გაჭირვებისას;

– სუფთა და კარგად მოვლილი ტერიტორია;

– მითითებები ადგილობრივი აკრძალვებისა და რელიგიური, კულტურული შეხედულებების შესახებ;

– ამა თუ იმ ძეგლის ან ღირსშესანიშნავი ადგილის ისტორიის, მათი საგანძურის პრეზენტაცია დამთვარიელებელთათვის გასაგები სახით;

– როგორც დამთვარიელებელთა, ასევე ნივთების უსაფრთხოება და დაცვა.

ღირსშესანიშნავი ადგილის მენეჯერებს ხშირად სურთ შეზღუდონ ტურისტების რაოდენობა ძეგლის დაზიანების თავიდან ასაცილებლად, ტურისტულ კომპანიებს კი სურთ მისი გამოყენება ტურისტების მოსაზიდად. ამდენად საჭიროა ოპტიმალური ნორმატივების დადგენა.

და ბოლოს დასკვნის სახით მინდა მოვიყვანო ვენეციის ქარტიის ძეგლთა დაცვისა და რესტავრაციის შესახებ ჩამოყალიბებული აზრი – „ხალხთა თაობების მიერ შექმნილი ისტორიული ძეგლები, რომლებიც წარსულის გზავნილის მატარებელია, დღემდე რჩება მათი საუკუნოვანი ტრადიციების ცოცხალ მოწმედ. კაცობრიობა დღითიდღე რწმუნდება, რომ ადამიანებს საერთო ღირებულებები გააჩნიათ და პატივს მიაგებს ისტორიულ ძეგლებს, როგორც საერთო მემკვიდრეობას მომავალი თაობებისათვის მათი დაცვის საერთო პასუხისმგებლობა ასევე არის აღიარებული“.

თითოეული ჩვენგანის მოვალეობაა – ეს მემკვიდრეობა მისი ავთენტურობის მთელი სიმდიდრით გადაეცეს მომავალ თაობებს.

[1] ბერნარ მ. ფილდერი, იუკა იოკილეტო, „მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვის სახელმძღვანელო პრინციპები, თბილისი, 2007 გვ.185

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ჰერბ სტოველი (2007) „რისკისთვის მზადყოფნა: მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის მენეჯმენტის სახელმძღვანელო“ თბილისი.
2. ბერნარ მ. ფილდერი, იუკა იოკილეტო (2007) „მსოფლიო კულტურული მემკვიდრეობის ღირსშესანიშნავი ადგილების მართვის სახელმძღვანელო პრინციპები“ თბილისი.
3. ნიკო კვარაცხელია (2009) „კულტურული ტურიზმი თეორია და პრაქტიკა“ თბილისი.
4. დენის ლ. იულკოქსი, გლენტ ტ. კამერონი (2011) საზოგადოებასთან ურთიერთობა „დიოგენე“.

CULTURE TOURISM AND ACTUAL ISSUES OF THE MANAGEMENT OF REMARKABLE WORLD HERITAGE SITES

NAIRA GALAKHVARIDZE
Professor of Georgian Technical University, Georgia

https://doi.org/10.35945/gb.2017.03.028

KEYWORDS: TOURISM, CULTURAL DIVERSITY, NOT A RENEWABLE RESOURCE

SUMMARY

The article is about importance of the landmarks and monuments in cultural tourism and it gives the specific information how to run management of such places.

The term "World Heritage" has the most important place in the hierarchy of monuments. The landmark or the monument, which happens to be on the list is rightly considered to be unique and it is assigned the rank of the world's treasure and it means, that the landmark or the monument is the most important thing of culture and history.

Once the monument is included in the "UNESCO World Heritage" list the country should provide to check the legislative base systematically and to renew it if necessary.

It is very important to protect and keep the monument's the characteristics and value that were the crucial points in recognizing the above mentioned place to be authentic and important for the mankind.

In case of damaging the monument that is in the World heritage list the monument is immediately taken from the list.

It's our duty to take care of the places of such great importance in order to keep them for our future generations.

კრიტიკა და რეცენზიები

CRITICISM AND REVIEWS

საინტერესო წიგნი ინფორმატიკაზე ეკონომიკასა და ბიზნესში[1]

ზურაბ მუნჯიშვილი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის მოწვეული პროფესორი

ამჟამად ცოდნის განუყოფელ ნაწილად კომპიუტერული უნარ-ჩვევების ცოდნაა. ინტერნეტით სარგებლობა, სოციალურ ქსელებში მუშაობა, საოფისე პროგრამებით სარგებლობა ჩვეულებრივი მოვლენაა. კომპიუტერის რესურსებით სარგებლობის, საოფისე პროგრამებთან მუშაობის საკითხებისადმი ქართულ და უცხოურ ენებზე უამრავი ლიტერატურა არსებობს ნაბეჭდი, გრაფიკითა და ვიდეო ინფორმაციით გაფორმებული ელექტრონული სახელმძღვანელოების, ვიდეო გაკვეთილების სახით. ინტერნეტში განთავსებული სპეციალური ელექტრონული ტრენაჟორებით ხორციელდება ამოცანების ამოხსნა და ცოდნის ათვისება.

სარეცენზიო ნაშრომი ორიენტირებულია თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა ბიზნესის ფაკულტეტის ბაკალავრიატის სტუდენტებისათვის. მასში ასახულია თსუ-ში დამტკიცებული სილაბუსით გათვალისწინებული საკითხები. ნაშრომი შედგება შესავალის და 13 თავისა და გამოყენებული ლიტერატურის სიისგან. მოიცავს 495 ნაბეჭდ გვერდს.

პირველი თავში მოცემულია ეკონომიკური ინფორმაციის კლასიფიკაცია, შეფასების მეთოდები და თვისებები, განხილულია კომპიუტერის ტექნიკური ნაწილი და საერთო სისტემური პროგრამული უზრუნველყოფა, თანამედროვე საკომუნიკაციო საშუალებები. ამ თავში განხილული საკითხები საინტერესოა არამარტო თსუ ეკონომიკისა და ბიზნესის სტუდენტებისათვის, არამედ ნებისმიერი დაინტერესებული პირისთვისაც.

ნაშრომის მეორე თავში მოცემულია ტექსტურ რედაქტორში – Word-ში დოკუმენტების მომზადების, გაფორმების ტექნიკა და ტექნოლოგია, კერძოდ: Word-ის გარემოში არსებული შაბლონების გამოყენება, სტილების შექმნა და გამოყენება, ცხრილების შექმნა, სარჩევის ავტომატურად შექმნა და საქმიანი წერილების მართვა. აქ განხილული დოკუმენტების შექმნისა და გაფორმების ტექნიკა და ტექნოლოგია ნებისმიერი შინაარსის მქონე დოკუმენტის გაფორმებისთვის გამოიყენება. თავის სათაურის მიხედვით ბიზნეს-გარემოში არსებული დოკუმენტების გაფორმებას განსაკუთრებული მიდგომა ჭირდება. რაც ტექსტიდან არ ჩანს. გაუგებარია რა პრინციპით არის შერჩეული საკითხები, განხილულია სარჩევის ავტომატურად ფორმირება, მაგრამ ყურადღების მიღმაა დარჩენილი ბიბლიოგრაფიული საძიებლის შექმნა და სხვა.

მესამე თავი მიძღვნილია MS PowerPoint-ის გამოყენებით პრეზენტაციების შექმნისადმი.

სარეცენზიო ნაშრომის მეოთხე-მეცამეტე თავები Exsel-ის გარემოში მონაცემების დამუშავების ტექნიკასა და ტექნოლოგიას ეხება. დეტალურადაა განხილული ოპერაციები ფურცლებთან, უჯრებთან, ფორმულების დაწერა და რედაქტირება, ვიზუალიზაციის საშუალებები, მონაცემების ფილტრაცია, მონაცემთა კონსოლიდაცია, ფორმულების შემოწმება, მონაცემების წარმოდგენის გრაფიკული საშუალებები, მონაცემთა ანალიზის საშუალებები. სხვადასხვა თავშია გაბნეული Exsel-ში არსებული ფუნქციების განხილვა, კერძოდ: ლოგიკური ფუნქცია IF, ტექსტური, მათემატიკური, სტატისტიკური, ფინანსური ფუნქციები.

სარეცენზიო ნაშრომი განხილული ნებისმიერი საკითხი ილუსტრირებულია ამოცანებითა და სავარჯიშოებით

სარეცენზიო ნაშრომი დაზღვეული არ არის ნაკლოვანებებისგან:

1. სათაურების მიხედვით იქმნება შთაბეჭდილება, რომ ნაშრომში ჩამოთვლილ ფუნქციათა ჯგუფებში არსებული ყველა ფუნქციაა განხილული. სინამდვილეში ეს ასე არ არის. მაგალითად: Exsel-ში არსებული 24 ტექსტური ფუნქციიდან განხილულია 5 ფუნქცია, 7 ლოგიკური ფუნქციიდან – 1, 49, მათემატიკური ფუნქციიდან – 4, 57, სტატისტიკური ფუნქციიდან – 9, 58, ფინანსური ფუნქციიდან – 5. უმჯობესი იქნებოდა სათაურში ყოფილიყო „ზოგიერთი".;
2. თითქმის ნაშრომის ყველა თავი იწყება სიტყვებით „ბიზნეს ამოცანების....." იქმნება შთაბეჭდილება, რომ დოკუმენტების შექმნის, პრეზენტაციები მომზადების, Exsel-ის გარემოში მუშაობის აღწერილი ტექნიკა და ტექნოლოგია მხოლოდ ბიზნესის ამოცანისთვის არის სამართლიანი;
3. ნაშრომში აღწერილია საოფისე პროგრამების ინგლისურენოვან ვერსიასთან მუშაობა. დარწმუნებული ვარ, რომ ავტორებმა იციან ყველა საოფისე პროგრამასთან (Access-ის გარდა) ქართულ ენაზე მუშაობის შესაძლებლობა. სასურველი იყო სარეცენზიო ნაშრომში ქართულენოვან ინტერფეისთან მუშაობის ასპექტები გათვალისწინებული ყოფილიყო.

პროფ. დ. სიჭინავას რედაქციით ავტორთა კოლექტივის მიერ წარმოდგენილი სარეცენზიო ნაშრომში ნებისმიერი საკითხი ეკონომიკური ხასიათის საინტერესო ამოცანებითაა ილუსტრირებული, დეტალურადაა აღწერილი ამოცანების ამოხსნის ტექნოლოგია. წიგნი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ეკონომიკური და ბიზნესის პროფილის სტუდენტების, სპეციალისტების და ყველა დაინტერესებული პირის მიერ დამოუკიდებლად Word-ის, Exsel-ის და PowerPoint-ის ასათვისებლად.

[1] **ინფორმატიკა ეკონომიკასა და ბიზნესში. პრაქტიკუმი ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის სტუდენტებისათვის. პროფ. დ. სიჭინავას რედაქციით, გამომცემლობა „ივერიონი", თბილისი 2016, 495 გვ.**

რეფერირებადი და რეცენზირებადი საერთაშორისო სამეცნიერო – პრაქტიკული ჟურნალი „გლობალიზაცია და ბიზნესი“

რედაქტორი: **გივი ჩიღვინაძე**

ინგლისური ტექსტის კორექტორი: **ნინო ქერაშვილი**

დაკაბადონება: **ნიკა ხვედელიძე**

გარეკანის დიზაინი: **ლიზა ჯალაღონია**

თბილისი, 0141, დ. გურამიშვილის გამზ. №76

ტელეფონი: (+995 32) 2 000 171

(+995 599) 96 94 59

ფაქსი: (+995 032) 214 35 83

ელ-ფოსტა: info@eugb.ge

გამომცემლობა „საუნჯე“

REFEREED AND PEER-REVIEWED INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL JOURNAL GLOBALIZATION & BUSINESS

Editor: **Givi Chighvinadze**

Proof-reader of English text: **Nino Kerashvili**

Page Make-up: **Nika Khvedelidze**

Cover Design: **Liza Jalaghonia**

76 D. Guramishvili ave,Tbilisi, 0141, Georgia

Phone: (+995 32) 2 000 171

(+995 599) 96 94 59

Fax: (+995 032) 214 35 83

E-mail: info@eugb.ge

„Saunje“ Publishing House

PUBLISHING HOUSE გამომცემლობა

saungeo@gmail.com

facebook.com/saunje publishing

Tel: 214 1 214; 239 55 87; 239 71 88

